

**ANÁLISIS FINANCIERO POR SECTORES INDUSTRIALES Y PROPUESTA
DE ESTUDIO DE CREDITO Y ASIGNACIÓN DE CUPOS A CLIENTES**

MAURICIO VALENCIA AGUDELO

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE CALI
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN MODALIDAD DUAL
SANTIAGO DE CALI
2008**

**ANÁLISIS FINANCIERO POR SECTORES INDUSTRIALES Y PROPUESTA
DE ESTUDIO DE CREDITO Y ASIGNACIÓN DE CUPOS A CIENTES**

MAURICIO VALENCIA AGUDELO

Trabajo de grado para optar al título de Administrador de Empresas

Director
BERNARDO HENAO ARANGO
Contador Público
Asesor
JORGE MEDINA TABARES
Economista

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN MODALIDAD DUAL
SANTIAGO DE CALI
2008

Nota de aprobación:

Aprobado por el comité de Grado en cumplimiento de los requisitos exigidos por la Universidad Autónoma de Occidente para optar al título de Administrador de Empresas.

BERNARDO HENAO ARANGO
Director Proyecto de Grado

MARTHA VALENCIA GODOY
Director Empresarial

JORGE MEDINA TABARES
Director Metodológico

Santiago de Cali, 21 de Febrero de 2008

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer a Dios y a mis padres por darme la oportunidad de pertenecer a un programa como administración de empresas Dual, que gracias al esfuerzo de sus directores contó con profesores de gran nivel académico y empresarial que nos dieron a todos sus los alumnos los conocimientos necesarios para enfrentar el entorno empresarial de manera madura y efectiva generando gran impacto en las empresas con los proyectos desarrollados.

Igualmente gracias a Alumina S.A. por permitirme hacer mi práctica empresarial, y aprender tanto de ella, dándome la experiencia necesaria para afrontar el mercado laboral como un gran profesional con conocimientos en diversas áreas empresariales.

Y por ultimo a todos mis compañeros que nutrieron mis conocimientos con las experiencias vividas en cada una de sus empresas, y en especial a Fredy Ospina que siempre estuvo apoyándome en cada uno de mis proyectos.

CONTENIDO

	Pág.
RESUMEN	9
INTRODUCCIÒN	10
1. DIAGNOSTICO INICIAL	15
2. CONSTRUCCION DE ESTANDARES SECTORIALES	17
2.1. DISTRIBUIDORES (COMERCIO AL POR MAYOR)	21
2.1.1. Descripción del Sector	21
2.1.2. Análisis de Resultados	22
2.2. INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	31
2.2.1. Descripción del Sector	31
2.2.2. Análisis de resultados	32
3. METODO DE EVALUACION	41
4. CALCULO DEL TAMAÑO ÓPTIMO DE CUPO DE CREDITO	45
5. CONCLUSIONES	48
6. RECOMENDACIONES	49
BIBLIOGRAFÍA	51
ANEXOS	52

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Código CIIU Clientes Alumina S.A.	13
Tabla 2. Clasificación de Empresas por Tamaña de Activos	13
Tabla 3. Tamaño de la muestra para la construcción de estándares	17
Tabla 4. Ejemplo del manejo estadístico de datos	19
Tabla 5. Clasificación clientes por sector	19
Tabla 6. Resumen Resultados Estándares Comercio al por Mayor	22
Tabla 7. Resumen Resultados Estándares Industrias Manufactureras	32
Tabla 8. Ponderación Indicadores Financieros	41
Tabla 9. Ejemplo Estados Financieros Tabla 10. Ejemplo Calificación	42
Tabla 11. Ejemplo calificación por indicador	43
Tabla 12. Calificación por Categoría de Indicadores	43

LISTA DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1. Empresas Comercio al por Mayor	21
Gráfico 2. Indicadores de liquidez Comercio al por Mayor	24
Gráfico 3. Indicadores De Endeudamiento Comercio al Por Mayor	25
Gráfico 4. Índice de Propiedad Comercio al por Mayor	26
Gráfico 5. Indicadores de Rentabilidad Comercio al por Mayor	27
Gráfico 6. Indicadores de Rotación I Comercio al por Mayor	28
Gráfico 7. Indicadores de Rotación II Comercio al por Mayor	29
Gráfico 8. Índice DuPont Comercio al por Mayor	30
Gráfico 9. Descripción Industrias Manufactureras	31
Gráfico 10. Indicadores de Liquidez Industrias Manufactureras	34
Gráfico 11. Indicadores de Endeudamiento Industrias Manufactureras	35
Gráfico 12. Índice de Propiedad Industrias Manufactureras	36
Gráfico 13. Índices de Rentabilidad Industrias Manufactureras	37
Gráfico 14. Indicadores de Rotación I Industrias Manufactureras	38
Gráfico 15. Indicadores de Rotación II Industrias Manufactureras	39
Gráfico 16. DuPont Industrias Manufactureras	40
Gráfico 17. Resultados proceso de calificación	44

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo 1. Formato Solicitud de Crédito	52
Anexo 2. Procedimiento de Estudio y Asignación de Créditos Alumina S.A.	54
Anexo 3. Estructura Estados Financieros Utilizada Por la Supersociedades	56
Anexo 4. Definición y Formula de los indicadores	62
Anexo 5. Tablas de Calificación Comercio al por Mayor	67
Anexo 6. Tablas de Calificación Industrias Manufactureras	68

RESUMEN

En este documento encontraremos una propuesta de metodología de estudio y evaluación de asignación de crédito comercial a clientes, para la posterior implementación y seguimiento en la empresa Alumina S.A.

Esta propuesta incluye manejo de estándares de indicadores financieros y de actividad que pretenden medir la liquidez, endeudamiento, rentabilidad y rotación de activos con el fin de estimar si una compañía esta en capacidad de adquirir y responder adecuadamente a nuevas obligaciones. Estos estándares se construirán teniendo en cuenta el tipo de sector al que pertenecen los clientes que atiende Alumina y según su tamaño.

Para esta evaluación de indicadores también se propone una nueva metodología, la cual pretende asignar un peso particular a cada uno de los indicadores calculados, con el fin de darle mayor importancia a ciertos índices que describen mejor la capacidad de pago de una empresa.

En un estudio de crédito un factor importante es el cálculo óptimo de crédito a otorgar, así pues aquí encontraremos dos propuestas, de las cuales se debe elegir una después de someterlas a un periodo de prueba.

Adicionalmente encontramos indicadores de gestión que permitan controlar y evaluar el procedimiento propuesto y otras actividades que rodean un estudio de crédito en Alumina S.A.

INTRODUCCIÓN

Alumina S.A. es una empresa Vallecaucana con más de 40 años en el mercado Colombiano, dedicada a la elaboración de productos de aluminio extruidos y laminados, que van dirigidos a diferentes sectores económicos y a miles de hogares Colombianos.

El sistema de gestión de Alumina considera entre sus competencias principales la orientación al cliente, orientación a los resultados y una visión integral del negocio, que junto con la política de calidad están encaminadas a incrementar el nivel de servicio y la satisfacción del cliente, generando mayores utilidades para los accionistas de la Compañía.

Para que una compañía sobreviva y crezca en el mercado en el cual opera, debe asegurar sus ingresos por ventas, tratando de que estos sean cada vez mayores; una de las estrategias mas utilizadas para alcanzar este objetivo es la implementación del crédito comercial, el cual consiste en utilizar como sistema de ventas el otorgamiento de crédito a sus clientes. En la actualidad un numero significativo de clientes de Alumina gozan de este crédito comercial, con condiciones de pago sujetas al volumen de compra y a las situación económica de cada cliente.

Alumina para el 2007 termina el año atendiendo 614 clientes a nivel nacional, de los cuales 363 hacen sus compras a crédito (59%); generando 148 mil millones en compras a diciembre 14 del 2007; cifra que representa el 93.9 % del total facturado por la Compañía a clientes nacionales.

Al termino del año 2006 Alumina contaba con 282 clientes nacionales con cupos de crédito que de manera agregada ascendían a 33.626 Millones de pesos; para el 2007 esta cifra se incrementó a 363 cupos de créditos que representan 42.276 millones de pesos, obteniendo un crecimiento del 26%.

Dentro de su listado de clientes Alumina ha identificado cuatro clases de clientes, clasificados según su objeto social:

Distribuidores: Empresas que juegan un papel importante dentro de nuestra cadena de valor, dedicadas a la compra y venta de productos en aluminio y llevando nuestros productos a puntos donde pueden ser adquiridos por el consumidor final.

Industrial: Empresas que utilizan como materia prima para sus procesos productivos los productos en aluminio elaborados por Alumina S.A.

Cadenas: Este tipo de clientes aplican principalmente para la línea de consumo masivo*, y son las empresas dedicadas a la comercialización de nuestros productos hacia el consumidor final, entre estas encontramos al Éxito S.A., La 14 S.A., Carulla S.A. Carrefour, entre otras.

Ventaneros: Empresas dedicadas al ensamble de ventanearía a partir de los productos (perfilería) elaborados por Alumina S.A.

Como se mencionó anteriormente el crédito comercial es una estrategia que pretende incrementar el volumen de facturación de una compañía, y por tal motivo una Compañía debe contar con un adecuado procedimiento de estudio de crédito.

Así pues, el objetivo principal de este trabajo es proponer un adecuado sistema de estudio de crédito que contenga parámetros de evaluación que reflejen la situación real financiera de los sectores económicos mencionados, mediante la construcción de estándares de indicadores financieros de liquidez, endeudamiento, rentabilidad y rotación de los activos, cada uno de estos indicadores con un peso particular dentro de la evaluación del crédito.

Con esta propuesta se pretende tomar decisiones acertadas de aprobación o rechazo a las solicitudes de crédito, con el sistema actual se corre el riesgo de aprobar un crédito a una empresa con una baja capacidad de pago desmejorando la calidad de la cartera o aun pero aumentando los gastos por castigos de cartera incobrable; o el caso contrario, en el cual se nieguen cupos de crédito a empresas con una adecuada capacidad y hábitos de pago desaprovechando un posible incremento en la facturación del cliente.

Un dato de especial importancia es el tamaño de las provisiones por cuentas incobrables hechas a diciembre de 2007 las cuales ascienden a más de 700 millones.

Adicionalmente se estudiara un método que facilite el cálculo del cupo de crédito a otorgar, teniendo en cuenta índices financieros, proyección de ventas y concepto del cliente dentro del mercado, procedimiento para el cual no existe un método normalizado en la actualidad.

* Consumo Masivo: Línea de productos como papel aluminio, moldes para la cocina, película plástica, entre otros.

Este estudio también aplica para el aumento de cupo a clientes antiguos, actividad o proceso el cual no tiene un proceso definido.

Con ésta propuesta de estudio de crédito pretende evaluar acertadamente cada solicitud de crédito recibida, generando respuestas positivas solo a empresas que presente una buena capacidad de pago y un adecuado habito de pago.

Igualmente se espera mejorar el procedimiento de estudio de crédito, minimizando tiempos y generando respuestas acertadas, que inciden directamente en el nivel de ventas, rotación de inventarios, rotación de cartera, volumen de castigos de cartera por cuentas incobrables, satisfacción del cliente y lo más importante la rentabilidad del negocio.

Alumina S.A. como se menciona al inicio de este documento, tiene plenamente identificado y clasificado su mercado objetivo en cuatro grupos, y cada uno pertenece a un sector económico diferente; el primer paso para iniciar esta propuesta de estudio de crédito era la elaboración de estándares financieros a cada uno de estos sectores, que nos permitiera entender su situación financiera y construir parámetros de evaluación que se ajustaran a la realidad económico - financiera que deben presentar las empresas que solicitan un crédito comercial con la compañía para que sea aceptada su solicitud.

La elaboración de los estándares financieros se hizo con base en los estados financieros del año 2006 y presentados a la Súper Intendencia de Sociedades (En adelante Supersociedades) y publicados en Internet por esta misma entidad gubernamental de manera gratuita.

En la página Web de la supersociedades encontramos la información financiera de un gran número de empresas, las cuales están clasificadas según el Código Internacional Industrial Uniforme (CIIU), por lo cual se debió buscar el código respectivo de cada uno de los sectores que Alumina atiende.

Tabla 1. Código CIIU Clientes Alumina S.A.

CLASIFICACIÓN ALUMINA	CODIGO CIIU AL QUE PERTENCEN	DESCRIPCIÓN DEL SECTOR	SECTORES PROCESADOS
<i>Distribuidor</i>	G51	Comercio al Por Mayor	G5125 G5127 G5134 G5135 G5139 G5141 G5161 G5170 G5190
<i>Industria</i>	D	Industrias Manufactureras	D2899 D3699 D2811 D3612
<i>Cadenas</i>	G52	Comercio al Por Menor	G5219 G5211 G5241 G5239
<i>Ventanero</i>	F452	Construcción Edificaciones	F4521

Una vez se obtuvieron los estados financieros requeridos se analizó la información obtenida; # de empresas, # empresas que reportaron utilidades, # de empresas que reportaron perdidas; adicionalmente se hizo una nueva clasificación según el tamaño de los activos.

A continuación mostramos los rangos utilizados para la clasificación de empresas según el tamaño de sus activos:

Tabla 2. Clasificación de Empresas por Tamaña de Activos

CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS SEGÚN SU TAMAÑO DE ACTIVOS	
TAMAÑO	RANGO (Valor de Activo SMLV)
<i>MICROEMPRESA</i>	0 - 500
<i>PEQUEÑA</i>	501 - 5,000
<i>MEDIANA</i>	5,001 - 30,000
<i>GRANDE</i>	> 30,000

Fuente: Tamaño Empresarial [en línea]. Bogota: Superintendencia de Sociedades, 2008. [Consultado 05/11/2007]. Disponible en Internet: <http://sirem.supersociedades.gov.co/SIREM/index.jsp>

Esta clasificación es la utilizada por la Supersociedades.

Una vez clasificada la información se procedió al cálculo y análisis de indicadores financieros, para la posterior construcción de estándares que

consistió en la media aritmética o promedio, teniendo como parámetro un coeficiente de variación menor al 49%, cifra que se escogió después de un proceso de prueba y error donde se encontró que con un coeficiente de variación del 49% se hacen cálculos confiables para este tipo de información.

Con los estándares hallados se procedió a la construcción de tablas de calificación, en donde se ponderan ciertos indicadores, los cuales se consideran más importantes a la hora de evaluar para una asignación de crédito.

1. DIAGNOSTICO INICIAL

En Alumina SA el estudio de crédito se inicia cuando se entrega al cliente un formulario de solicitud de crédito (Anexo 1.0), el cual debe ser completamente diligenciado por el cliente y por el ejecutivo de cuenta respectivo. A este formulario se deben adjuntar los siguientes documentos:

- Certificado de Existencia y Representación Legal (No mayor a 60 días)
- Estados Financieros Comparativos dos (2) Últimos años, con las respectivas firmas del Representante Legal y del Contador de la compañía.
- Declaración de renta ultimo año
- Dos (2) Referencias Bancarias
- Dos (2) Referencias Comerciales

El certificado de Existencia y Representación legal permite asegurar que la empresa o sociedad solicitante no se encuentre en proceso de reestructuración o disuelta, además de las limitaciones que puede llegar a tener el representante legal a la hora de la firma de contratos en cuanto a su monto y que se encuentran en este certificado estipuladas.

Las referencias bancarias y comerciales permiten saber si el cliente tiene un buen manejo con el sector financiero y un adecuado habito de pago con sus proveedores; las referencias comerciales son confirmadas vía telefónica.

La declaración de renta permite saber si el prospecto de cliente cumple con esta obligación tributaria. Esta información también hace posible la verificación de las cifras de los documentos que se mencionan en el siguiente punto.

Y por ultimo tenemos los estados financieros los cuales son sometidos a un análisis financiero a partir de indicadores de:

- Liquidez
- Endeudamiento
- Rentabilidad
- Rotación de Activos

El actual proceso de estudio de crédito presenta algunas debilidades, a saber:

- Los estados financieros enviados por los clientes en muchas ocasiones no suministran la suficiente información para hacer un adecuado análisis, por ejemplo cifras como la depreciación, las reservas obligatorias y estatutarias, gastos financieros, monto de las compras realizadas durante el año (cifra necesaria para el calculo de la rotación del pago de proveedores) y las valorizaciones.
- La evaluación de los estados financieros se hace con base en parámetros subjetivos, es decir, según la percepción de la persona que lo elabore y que considere es normal o no según su juicio.
- Otra de las falencias es el tiempo de respuesta al cliente acerca de si su solicitud ha sido aprobada o rechazada, pues se han encontrado casos en que el proceso de estudio de crédito tarda semanas.
- No existe una metodología para la asignación del tamaño de cupo de crédito.
- Para cupos aprobados mayores a 35 millones de pesos, por política de la Compañía se debe mandar a estudio de crédito con Crediseguro para acceder a pólizas de seguro de créditos con el fin de mejorar la administración y control de los riesgos que surgen de los créditos otorgados, así como para subsanar las eventuales pérdidas que el riesgo de impago pueda generar; estas pólizas tienen un costo aproximado de XXX, lo cual disminuye la rentabilidad del negocio; es claro que en todo negocio existe riesgo, pero existen cierto tipo de empresas que por su tamaño, trayectoria y posicionamiento en el mercado dan garantía de pago y para las cuales una póliza de seguro redunda y aumenta los costos.
- La actualización de los cupos de crédito es un procedimiento que no se hace de manera permanente y que no se encuentra normalizado, lo cual puede desaprovechar posibles incrementos en la facturación de un cliente el cual tenga mayor capacidad de pago que la presentada en el momento en el cual se le hizo el estudio de crédito anterior.
- Las visitas a las instalaciones de los clientes por parte de los miembros del Departamento de Cartera es una manera de entender mejor la situación del cliente y que permite cuantificar un poco el riesgo que puede existir al aprobar un crédito; esta actividad no se realiza con mucha frecuencia y es una de las que más información puede aportar para un estudio de este tipo.
- No existen indicadores de gestión para el procedimiento de estudio y asignación de créditos.

En el anexo 2.0 podemos encontrar el flujograma del procedimiento actual de un estudio de crédito.

2. CONSTRUCCION DE ESTANDARES SECTORIALES

La construcción de estándares sectoriales se inicia con la recopilación del mayor número de estados financieros de empresas pertenecientes a los cuatro sectores descritos en la sección de metodología empleada.

De la página Web de la Supersociedades se obtuvieron los estados financieros de los siguientes sectores empresariales:

Tabla 3. Tamaño de la muestra para la construcción de estándares

ESTRUCTURA BASE DE DATOS DE ESTADOS FINANCIEROS POR SECTORES Y TAMAÑO (# Empresas)					
SECTOR	TAMAÑO (Valor del Activo Total)				TOTAL
	GRANDE	MEDIANA	PEQUEÑA	MICRO	
Distribuidor	252	785	1.065	159	2.261
Industrial	118	237	401	50	806
Cadenas	123	550	1.397	225	2.295
Ventanero					
TOTAL	493	1.572	2.863	434	5.362

En el anexo 3.0 podemos observar la estructura de los estados financieros obtenidos de la página Web de la Supersociedades.

Los indicadores a estandarizar están clasificados de la siguiente manera:

Liquidez:

- Liquidez Corriente
- Liquidez Inmediata
- Capital de Trabajo

Endeudamiento:

- Nivel de Endeudamiento
- Nivel de Endeudamiento con el sector Financiero
- Concentración del Pasivo Corriente

- Concentración Endeudamiento con Proveedores
- Concentración Endeudamiento con el sector Financiero
- Apalancamiento Financiero
- Índice de Propiedad

Rentabilidad:

- Margen Bruto
- Margen Operacional
- Margen Neto
- ROA
- ROE
- ROE menos Valorizaciones

Rotación de:

- Rotación de Cartera
- Rotación de Inventarios
- Rotación de Activos Fijos
- Rotación de Activos Totales

En el anexo 4.0 podemos encontrar la definición de cada uno y la formula de su cálculo.

El estándar de cada indicador consiste en la media aritmética o promedio del total de los datos de las empresas, y guardando siempre como parámetro un coeficiente de variación menor al 49%; en los casos en que este coeficiente superaba el mínimo establecido se eliminaban los picos superiores e inferiores en igual medida, hasta obtener el coeficiente deseado.

Para entender este procedimiento ilustraremos con un ejemplo:

Tenemos los datos de la Liquidez Inmediata de 10 empresas del sector de los caramelos del valle del Cauca:

Tabla 4. Ejemplo del manejo estadístico de datos

LIQUIDEZ INMEDIATA	
Empresa A	0,1
Empresa B	0,5
Empresa C	0,7
Empresa D	0,8
Empresa E	0,9
Empresa F	0,9
Empresa G	0,9
Empresa H	0,9
Empresa I	1,2
Empresa J	2,2

Este conjunto de datos nos arrojan los siguientes resultados:

Promedio: 0,91
Desviación
Estandar: 0,54
Coefficiente
de Variación: 59%

Si eliminamos los datos extremos, es decir, el 0.1 y el 2.2, el nuevo resultado es:

Promedio: 0,85
Desviación
Estandar: 0,20
Coefficiente de
Variación: 24%

Alumina S.A. a diciembre de 2007 tiene el siguiente listado de clientes:

Tabla 5. Clasificación clientes por sector

CLIENTES POR TIPO SEGÚN EL SECTOR AL QUE PERTENECEN	
Tipo de Cliente	# de Clientes
DISTRIBUIDORES	319
INDUSTRIA	231
CADENAS	116
VENTANERO	19
TOTAL	685

Como podemos observar el mayor numero de clientes que atiende Alumina pertenecen al sector de los distribuidores, los cuales representan el 46.5% del total de clientes; por tal motivo el análisis y construcción se iniciarán con este tipo de clientes, dado que por su volumen también son el tipo de empresas que más solicitudes de crédito manifiestan; el resto de sectores se analizarán en el orden en que aparecen en la tabla 3.2

En este documento encontraremos la descripción de solo 2 de los sectores mencionados:

- Comercio al por Mayor
- Industrias Manufactureras

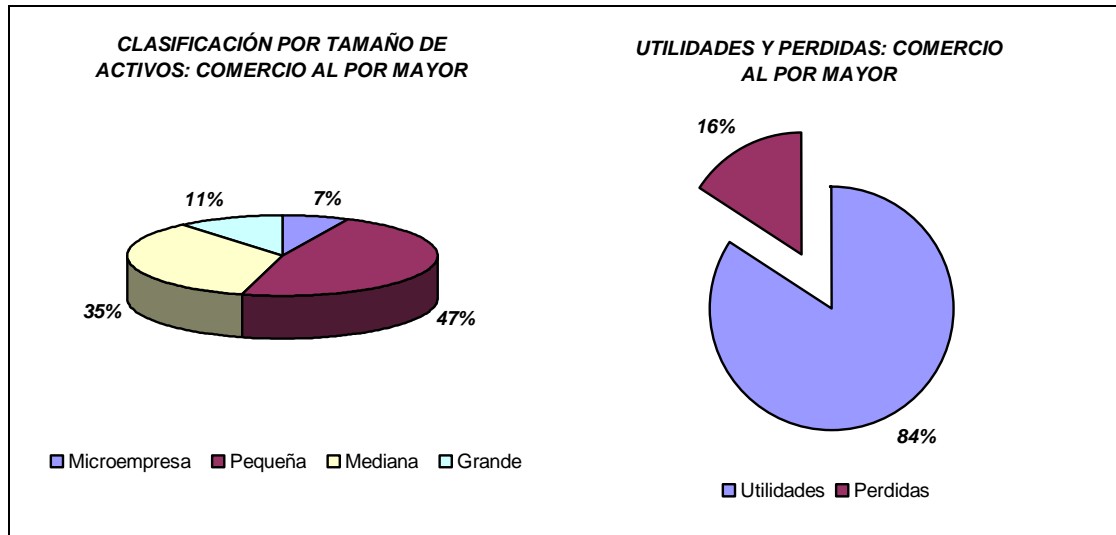
Debido a que son los sectores más representativos, y es el mismo procedimiento para cada uno de los cuatro sectores.

2.1. DISTRIBUIDORES (COMERCIO AL POR MAYOR)

2.1.1. Descripción del Sector. Las pequeñas empresas juegan un papel importante dentro de este sector, dado que representan el 47% del total, seguidas por las medianas empresas con un 35%, las pequeñas con un 7% y las por ultimo las grandes empresas del sector que solo representan el 11%.

De 2.261 empresas que fueron estudiadas, 1.900 reportaron utilidades (84%) en el 2006 y 358 reportaron pérdidas (16%), de las cuales 158 empresas eran pequeñas empresas.

Gráfico 1. Empresas Comercio al por Mayor



Según las cifras anteriores es necesario hacer un estudio detallado y mirar cuidadosamente a las pequeñas empresas, dado que son las que delimitan el comportamiento del sector y muy seguramente son el tipo de empresas que mayor solicitud de créditos presentarán a Alumina, por lo tanto es necesario comprender acertadamente el comportamiento del sector, pero segmentándolo según su tamaño.

2.1.2. Análisis de Resultados. A continuación encontraremos los resultados arrojados por la estadística aplicada a información contenida en los estados financieros de las empresas del sector del comercio al por mayor.

Este sector mantiene cierta tendencia en los indicadores calculados sin importar el tamaño de sus activos; por lo tanto podría pensarse en construirse un perfil para todo el sector y no uno diferente para cada tamaño de empresa.

Tabla 6. Resumen Resultados Estándares Comercio al por Mayor

RESUMEN INDICADORES DEL SECTOR: COMERCIO AL POR MAYOR (DISTRIBUIDORES)					PROMEDIO SECTOR
INDICADOR	GRANDE	MEDIANA	PEQUEÑA	MICRO	
LIQUIDEZ CORRIENTE	1,67	1,73	1,82	2,02	1,81
LIQUIDEZ INMEDIATA	0,94	0,92	0,88	1,05	0,95
CAPITAL DE TRABAJO	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	57,3%	60,2%	62,2%	52,7%	58,1%
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO CON EL SECTOR FINANCIERO	18,2%	14,9%	13,2%	12,3%	14,7%
CONCENTRACION DEL PASIVO CORRIENTE	91,3%	91,4%	89,2%	90,8%	90,7%
CONCENTRACION ENDEUDAMIENTO CON PROVEEDORES	36,4%	40,4%	37,7%	29,4%	36,0%
CONCENTRACION ENDEUDAMIENTO CON EL SECTOR FINANCIERO	32,5%	25,6%	21,2%	14,1%	23,3%
APALANCAMIENTO FINANCIERO	35,7%	39,8%	37,4%	15,8%	32,2%
INDICE DE PROPIEDAD	42,4%	39,2%	37,8%	46,2%	41,4%
MARGEN BRUTO	27,7%	24,5%	29,2%	33,2%	28,6%
MARGEN OPERACIONAL	5,9%	4,7%	4,6%	3,4%	4,7%
MARGEN NETO	2,7%	2,3%	2,3%	1,1%	2,1%
ROA	4,4%	3,9%	3,9%	1,6%	3,5%
ROE	11,2%	11,4%	12,3%	5,7%	10,1%
ROE - VALORIZACIONES	12,8%	12,3%	12,7%	5,7%	10,9%
ROTACION DE CARTERA	67	61	54	39	55
ROTACION DE INVENTARIOS	91	80	78	59	77
ROTACION DE ACTIVOS FIJOS	34,3	40,8	32,3	22,1	32,4
ROTACION DE ACTIVOS TOTALES	1,7	2,0	1,9	1,8	1,9
DUPONT	4%	4%	4%	3%	4%
# EMPRESAS ESTUDIADAS	252	785	1065	159	
	11%	35%	47%	7%	

Ver Gráficos del 2.- 8.

Este sector se caracteriza por sus fuertes indicadores de liquidez, mostrando el respaldo que dan sus activos corrientes a las obligaciones de corto plazo

adquiridas; indicadores que se refuerzan con los números arrojados por la rotación de cartera y de inventarios que demuestran la efectiva gestión de recaudo y cobranzas y de administración de los inventarios, que aseguran el rápido retorno de los rubros invertidos en estas cuentas; adicionalmente tenemos que la mayoría de empresas del sector presento flujos de capital de trabajo positivos.

Este tipo de empresas manejan un nivel promedio de endeudamiento medianamente alto, debido a los altos niveles de inventario que necesitan para atender su demanda efectivamente; inventarios que son apalancados por el crédito con sus proveedores a los cuales adeudan en promedio un 36% del valor los pasivos corrientes.

Con el sector financiero podemos decir que el nivel de endeudamiento es mínimo, aproximadamente un 15% del valor de los activos: Este tipo de empresas prefieren apalancarse con capital propio y con los proveedores.

Los márgenes de rentabilidad muestran que la administración del costo de venta es efectiva, dado el alto margen bruto que se evidencia; sus gastos de operación son los que disminuyen en gran medida la utilidad, particularmente los gastos de venta, debido al tipo de negocio del sector, el cual debe hacer grandes erogaciones de dinero para la motivación de su fuerza de ventas.

Adicionalmente podemos observar que el índice de retorno del patrimonio o ROE es en promedio superior al 10%, cifra atractiva cuando el sector bancario ofrece tasas de retorno no mayores al 9%[†]

[†] Reporte Indicadores Económicos [en línea]. Bogota D.C.: Banco de la Republica, 2008. [Consultado 26 de Enero de 2008]. Disponible en Internet: http://www.banrep.gov.co/informes-economicos/ine_rep_indedia.htm

Gráfico 2. Indicadores de liquidez Comercio al por Mayor

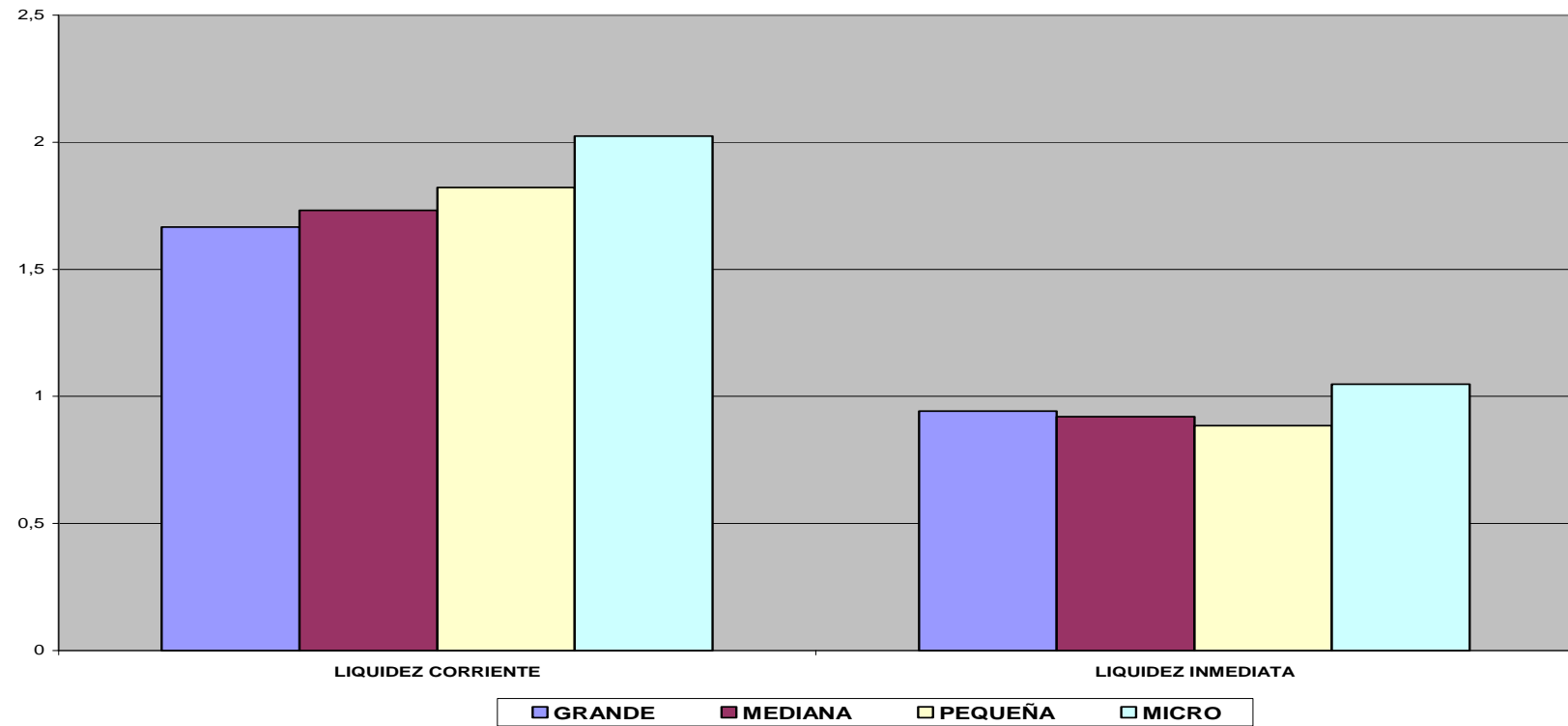


Gráfico 3. Indicadores De Endeudamiento Comercio al Por Mayor

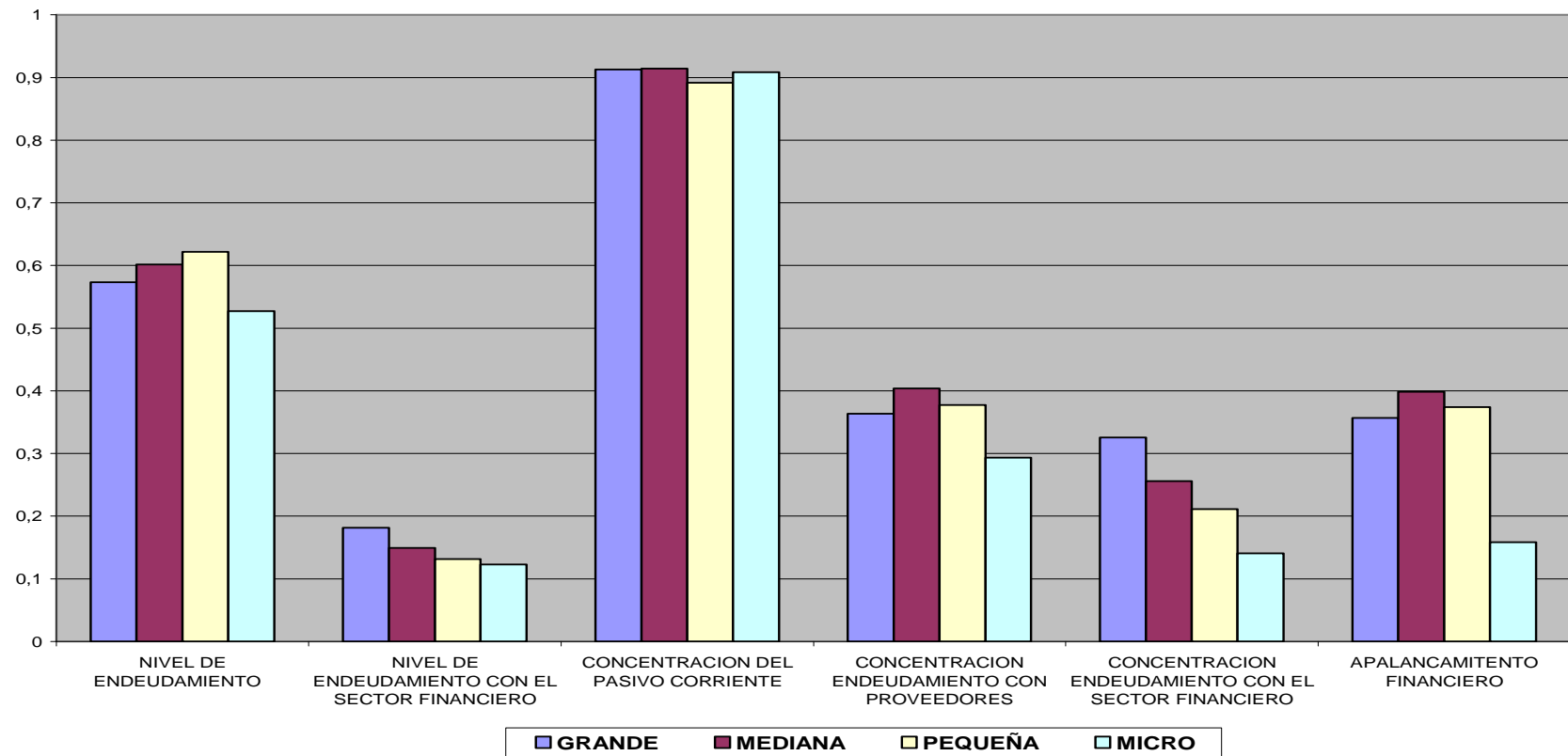


Gráfico 4. Índice de Propiedad Comercio al por Mayor

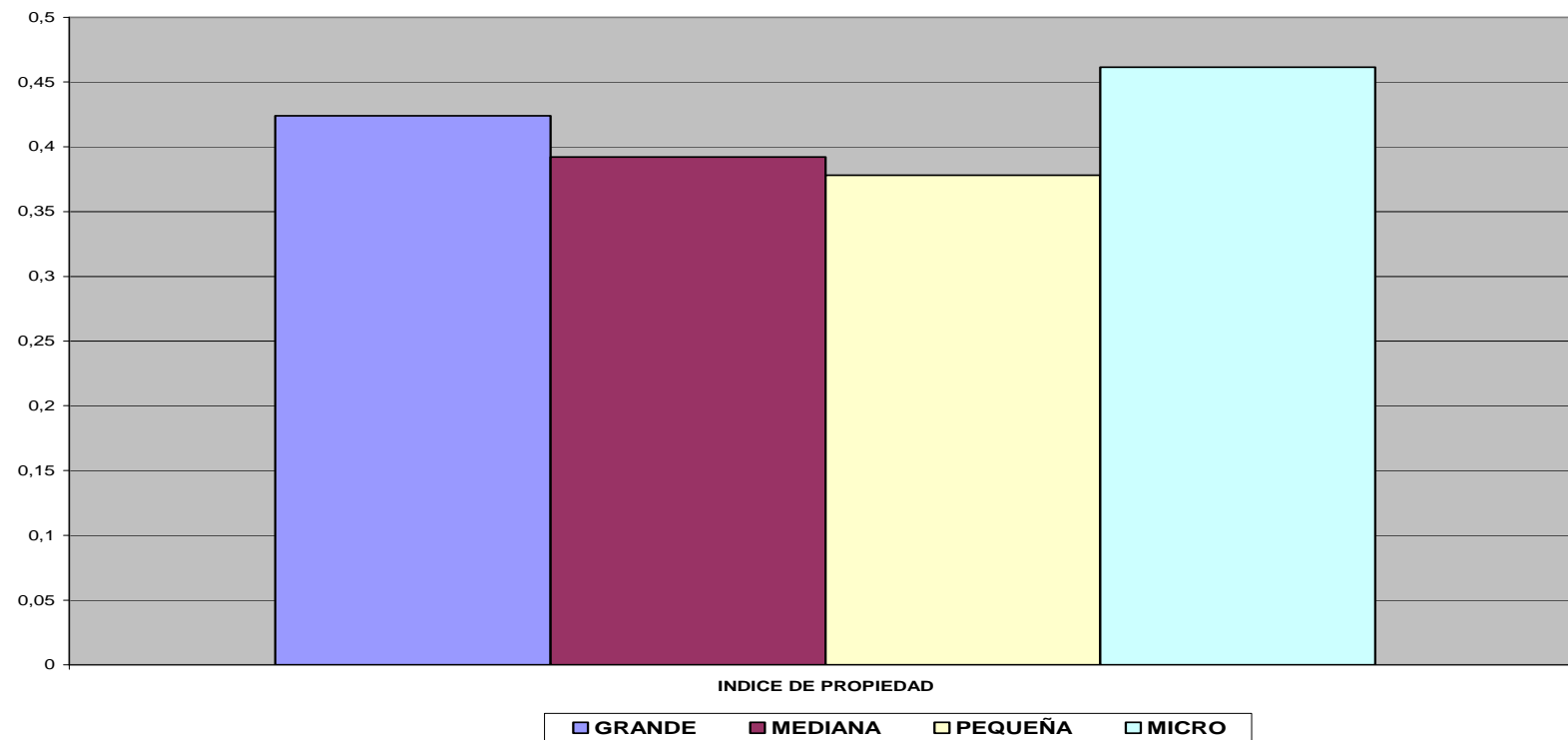


Gráfico 5. Indicadores de Rentabilidad Comercio al por Mayor

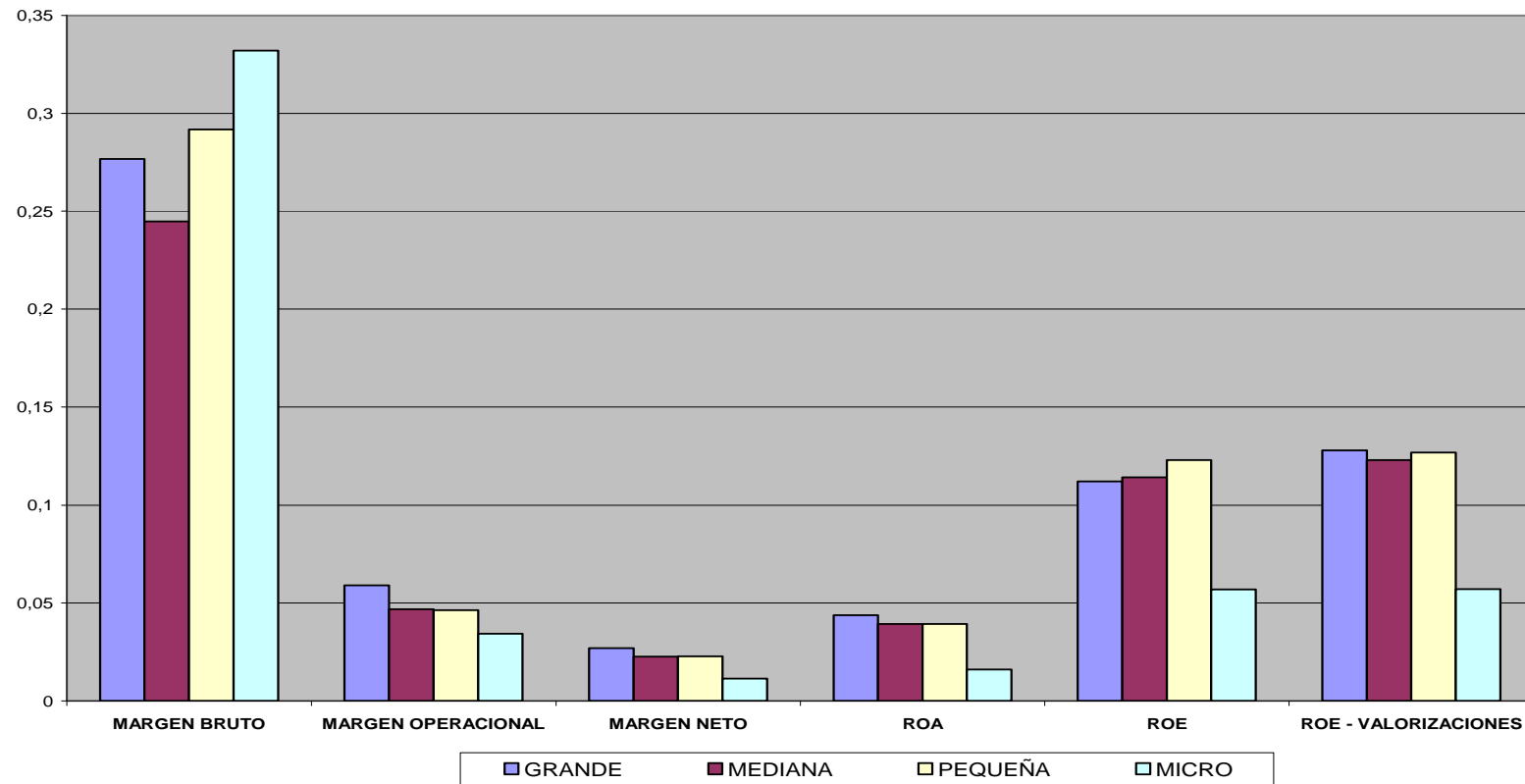


Gráfico 6. Indicadores de Rotación I Comercio al por Mayor

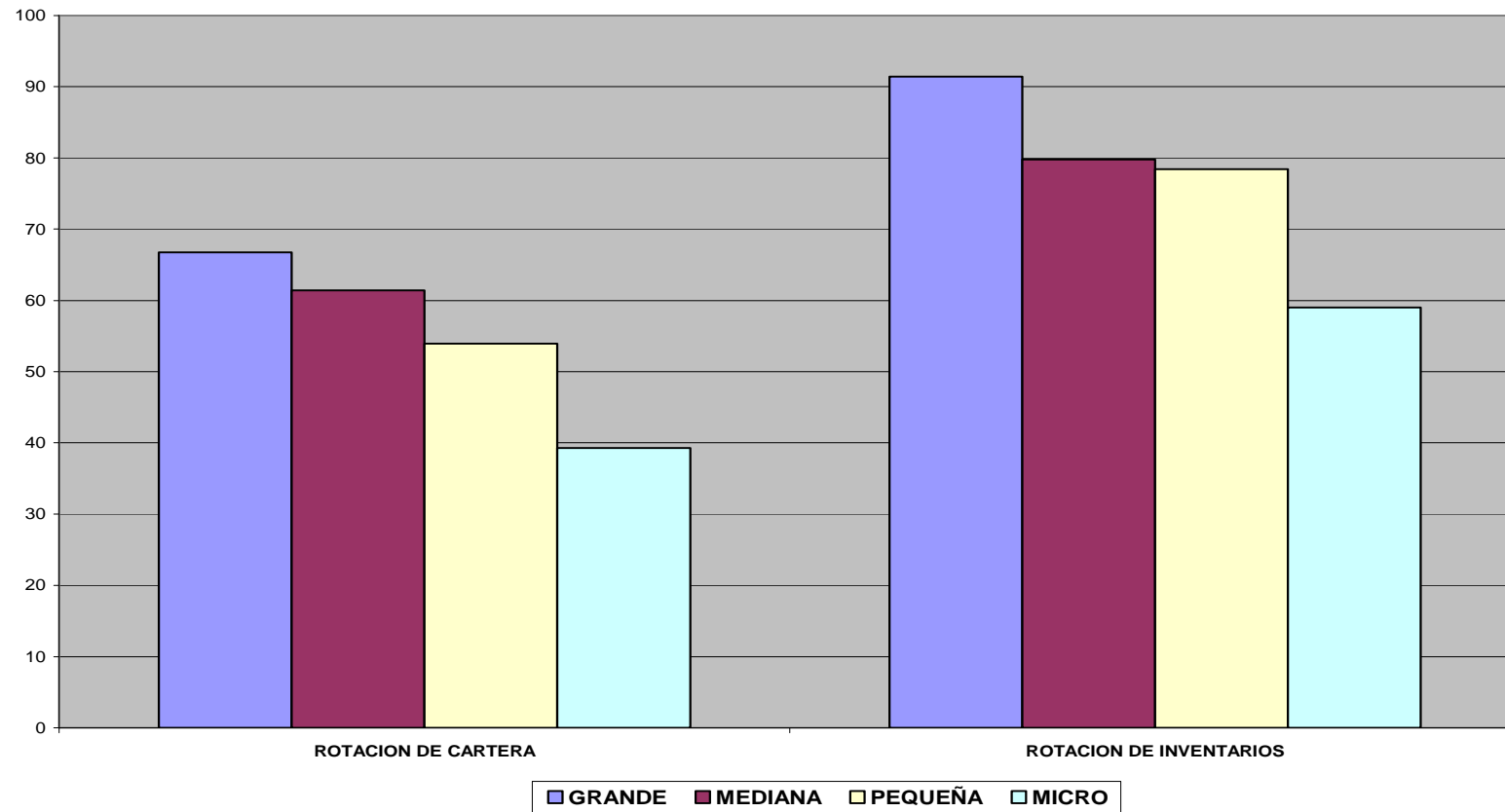


Gráfico 7. Indicadores de Rotación II Comercio al por Mayor

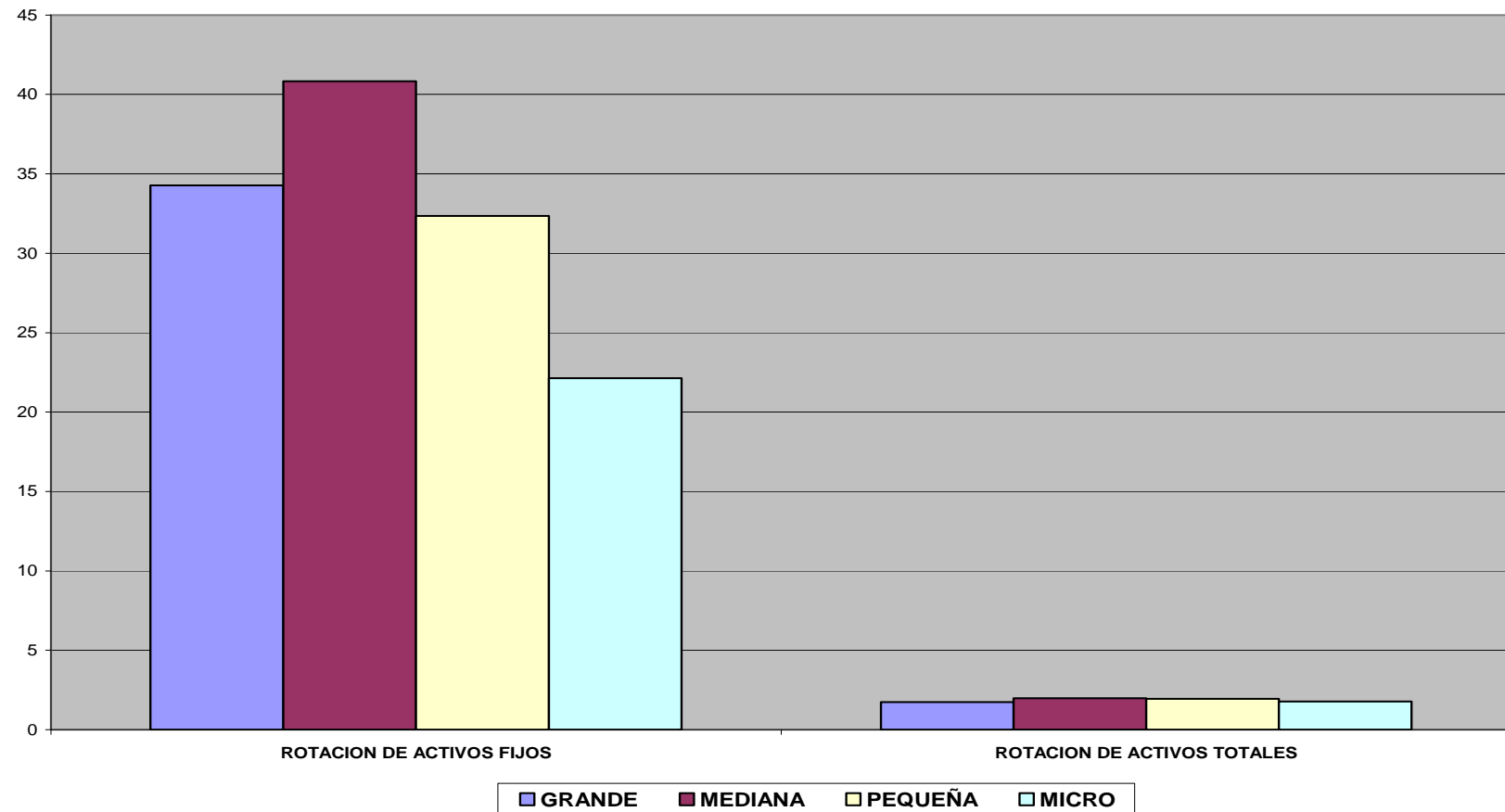
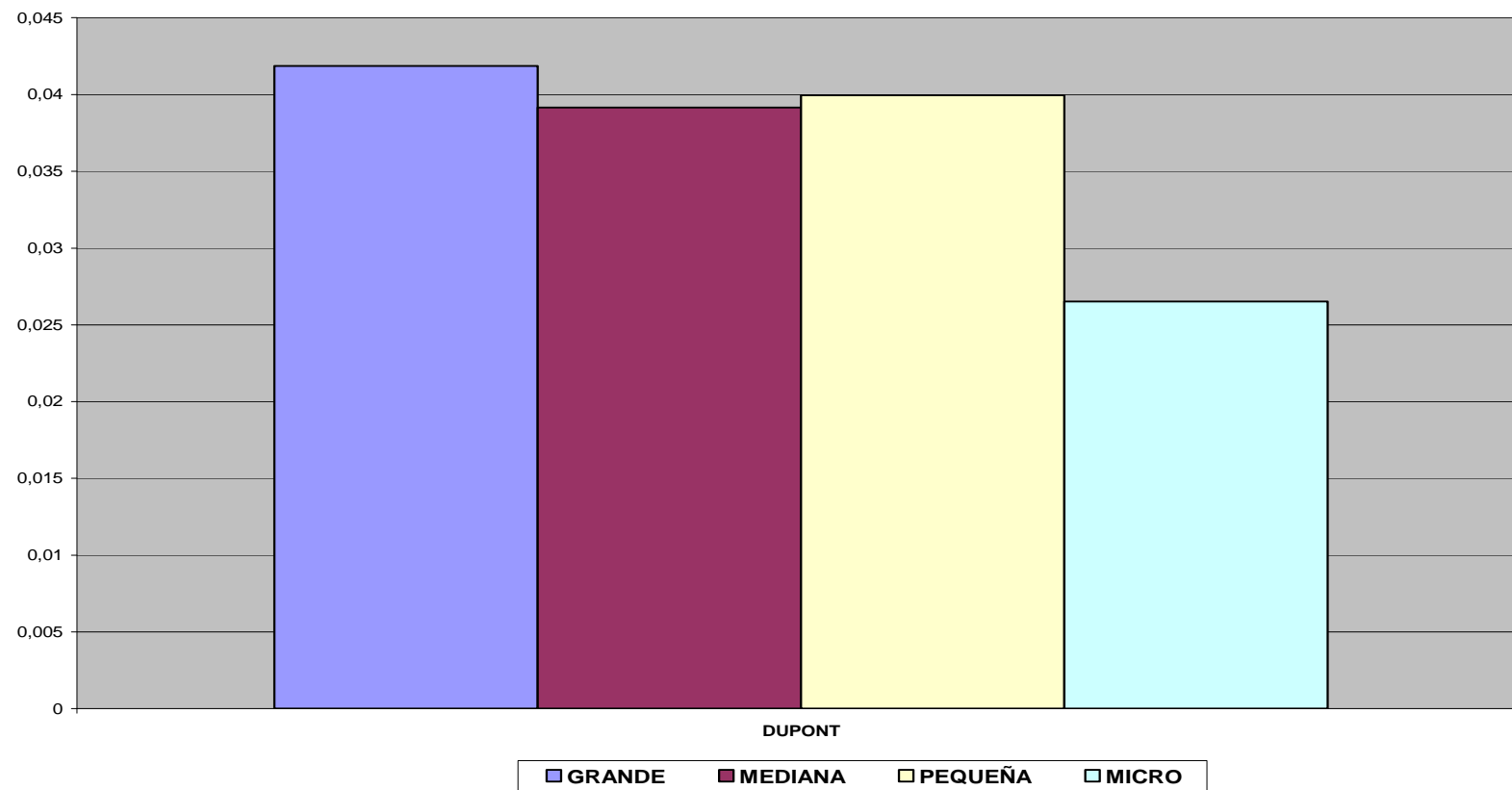


Gráfico 8. Índice DuPont Comercio al por Mayor

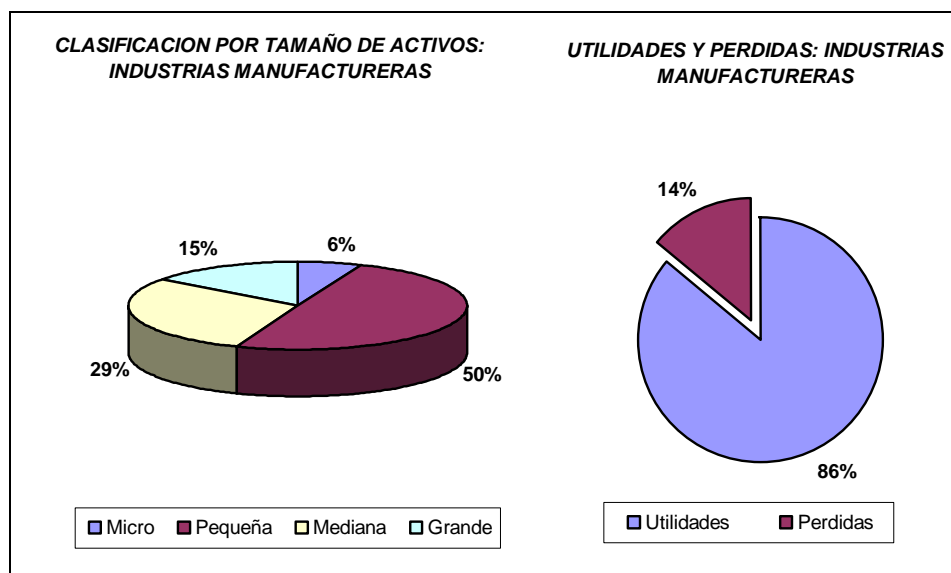


2.2. INDUSTRIAS MANUFACTURERAS

2.2.1. Descripción del Sector. Cuando nos referimos al sector de las industrias manufactureras no tomamos en cuenta cualquier tipo de actividad de manufactura; para esta construcción de estándares se utilizó información correspondiente a industrias dedicadas a la elaboración de productos elaborados de metal, fabricación de productos para uso estructural, fabricación de muebles para oficina entre otros que involucran el uso del aluminio en sus procesos productivos.

Al igual que el sector de los distribuidores, el mayor número de empresas que componen este sector económico son las pequeñas empresas que representan el 50% del total de la muestra.

Gráfico 9. Descripción Industrias Manufactureras



En segundo lugar encontramos a las medianas y grandes empresas y por último las microempresas. Para esta muestra se tomaron los estados financieros de 806 empresas.

El grupo donde mayor número de empresas reportaron pérdidas fue en el de la pequeña empresa, seguido por las medianas, de lo cual podemos inferir que el tipo de empresas más susceptibles a generar pérdidas son las pequeñas empresas debido al gran número de competidores y a la dificultad de

administrar este tipo de negocios; sin embargo es una cifra que no es muy representativa.

2.2.2. Análisis de resultados. A continuación encontramos la tabla donde se muestran los resultados obtenidos del análisis de los estados financiero de las empresas del sector en mención. A diferencia del sector anterior, aquí encontramos que el comportamiento de las empresas según su tamaño cambia levemente, en especial el presentado por las grandes empresas.

Tabla 7. Resumen Resultados Estándares Industrias Manufactureras

RESUMEN INDICADORES DEL SECTOR: INDUSTRIAS MANUFACTURERAS					PROMEDIO SECTOR
INDICADOR	GRANDE	MEDIANA	PEQUEÑA	MICRO	
LIQUIDEZ CORRIENTE	1,8	1,8	1,6	1,8	1,7
LIQUIDEZ INMEDIATA	0,94	0,89	0,82	0,90	0,89
CAPITAL DE TRABAJO	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	45%	52%	56%	49%	50%
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO CON EL SECTOR FINANCIERO	17%	12%	13%	12%	13%
CONCENTRACION DEL PASIVO CORRIENTE	86%	85%	90%	91%	88%
CONCENTRACION ENDEUDAMIENTO CON PROVEEDORES	25%	25%	23%	13%	22%
CONCENTRACION ENDEUDAMIENTO CON EL SECTOR FINANCIERO	37%	25%	25%	21%	27%
APALANCAMIENTO FINANCIERO	34%	27%	28%	13%	26%
INDICE DE PROPIEDAD	55%	48%	46%	51%	50%
MARGEN BRUTO	27%	26%	32%	36%	30%
MARGEN OPERACIONAL	8%	7%	7%	5%	7%
MARGEN NETO	4%	3%	3%	2%	3%
ROA	4%	4%	4%	3%	4%
ROE	8%	10%	11%	8%	9%
ROE - VALORIZACIONES	12%	12%	12%	9%	11%
ROTACION DE CARTERA	70	62	57	41	57
ROTACION DE INVENTARIOS	106	87	79	71	86
ROTACION DE ACTIVOS FIJOS	7,92	9,12	8,21	6,37	7,90
ROTACION DE ACTIVOS TOTALES	1,10	1,39	1,59	1,41	1,37
DUPONT	4%	4%	4%	3%	4%
# Empresas Estudiadas	118	237	401	50	
	15%	29%	50%	6%	

En los Gráficos del 10 – 16 podemos observar mas claramente el resultado de cada indicador, que nos permiten entender la diferencia entre cada tipo de compañía.

Los índices de liquidez se encuentran en niveles adecuados; sin embargo las grandes empresas tienen grandes períodos de rotación de cartera e inventarios, desmejorando la calidad de los indicadores de liquidez, podemos suponer que estas empresas pagan a sus proveedores cada 60 días y si en promedio rotan su cartera cada 70 días, quiere decir que necesitan financiar recursos durante 10 días para cubrir sus obligaciones con los proveedores o retrasarse en sus obligaciones.

El nivel de endeudamiento es mediano, y la concentración de su pasivo es en su mayoría a corto plazo, la principal fuente de apalancamiento son los recursos propios, es decir, las utilidades y aportes de capital.

Las grandes empresas son las que mejor administran sus gastos de operación, lo que les permite generar buenos márgenes en la utilidad neta; por otra parte la rentabilidad del patrimonio en las grandes empresas es castigada por el nivel de las valorizaciones, pero si la restamos encontramos que el retorno a la inversión hecha por los accionistas es superior al que obtendrían en el sector bancario.

El comportamiento en la rotación de cartera e inventarios es adecuado, a excepción del presentado por las grandes empresas que llega a 70 días y 106 días respectivamente, deteriorando la calidad de los activos corrientes.

Gráfico 10. Indicadores de Liquidez Industrias Manufactureras

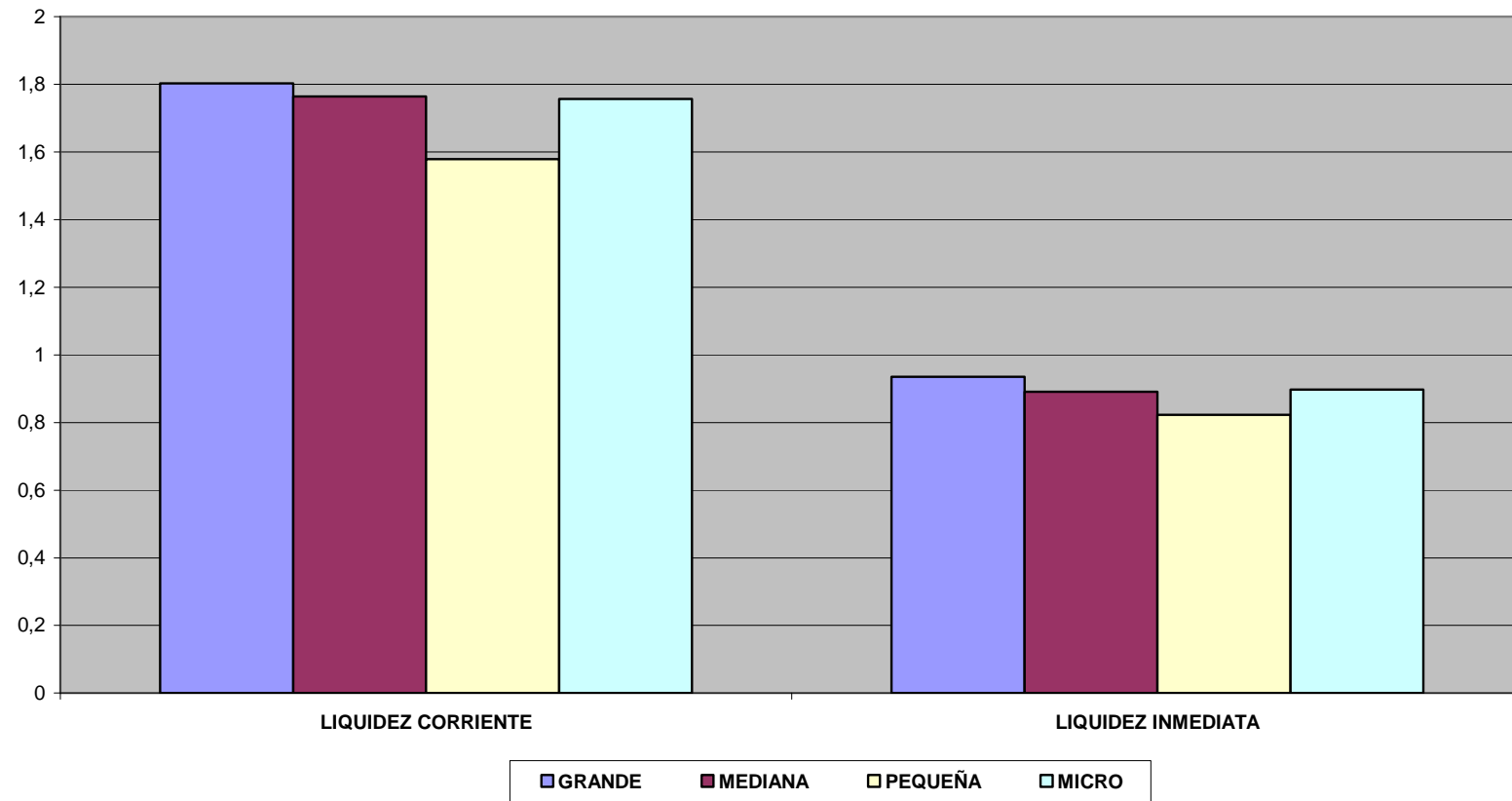


Gráfico 11. Indicadores de Endeudamiento Industrias Manufactureras

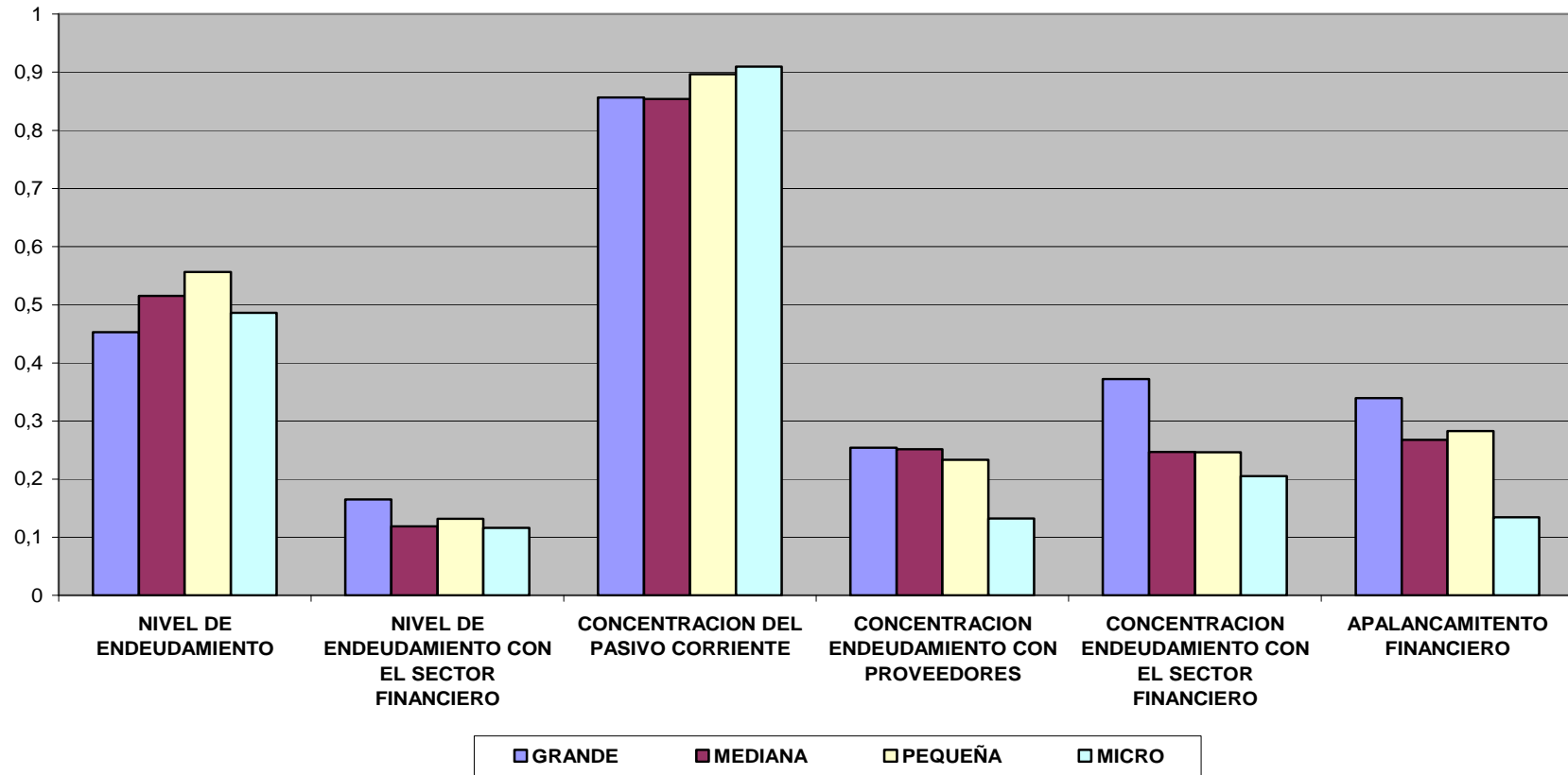


Gráfico 12. Índice de Propiedad Industrias Manufactureras

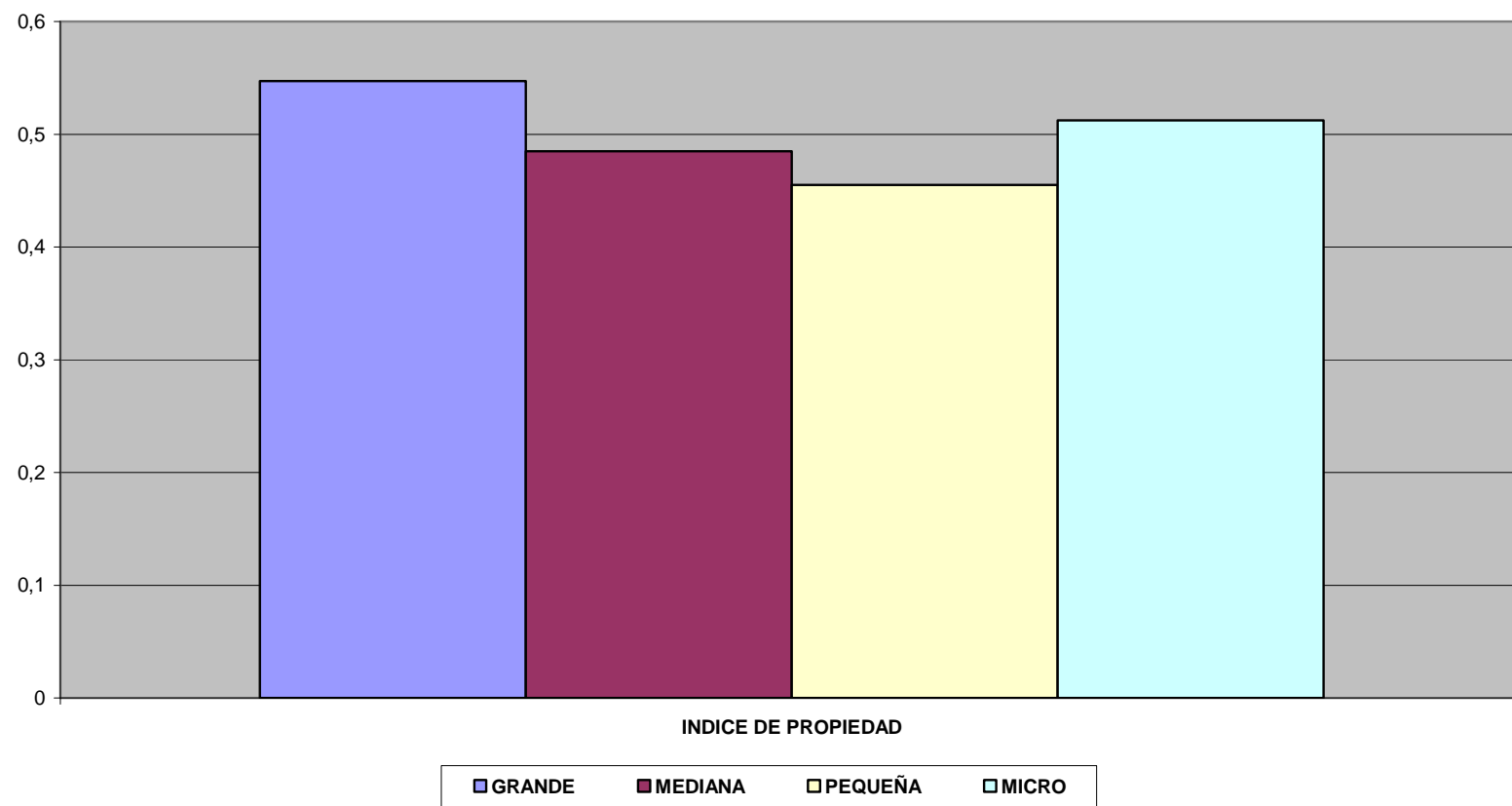


Gráfico 13. Índices de Rentabilidad Industrias Manufactureras

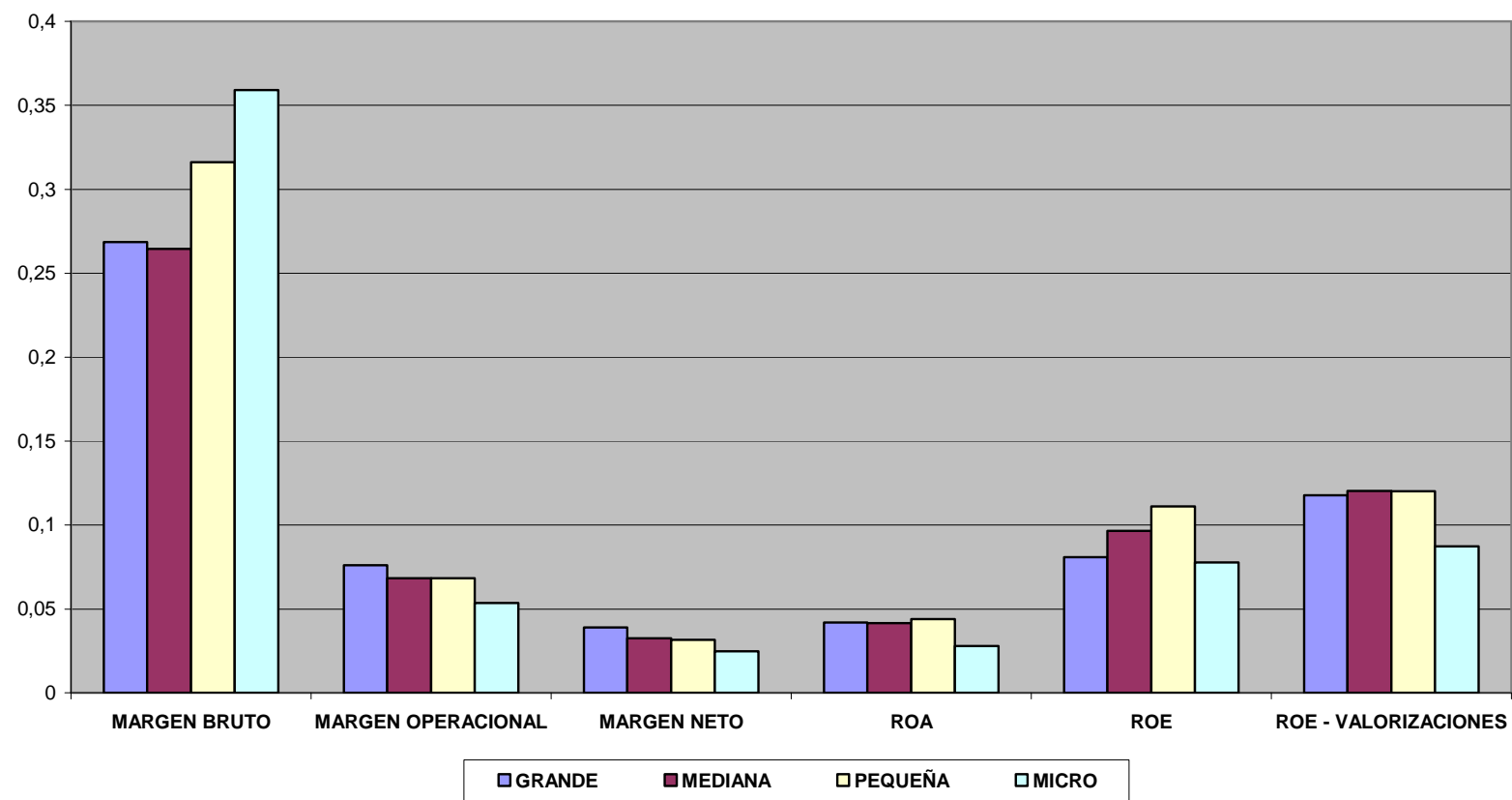


Gráfico 14. Indicadores de Rotación I Industrias Manufactureras

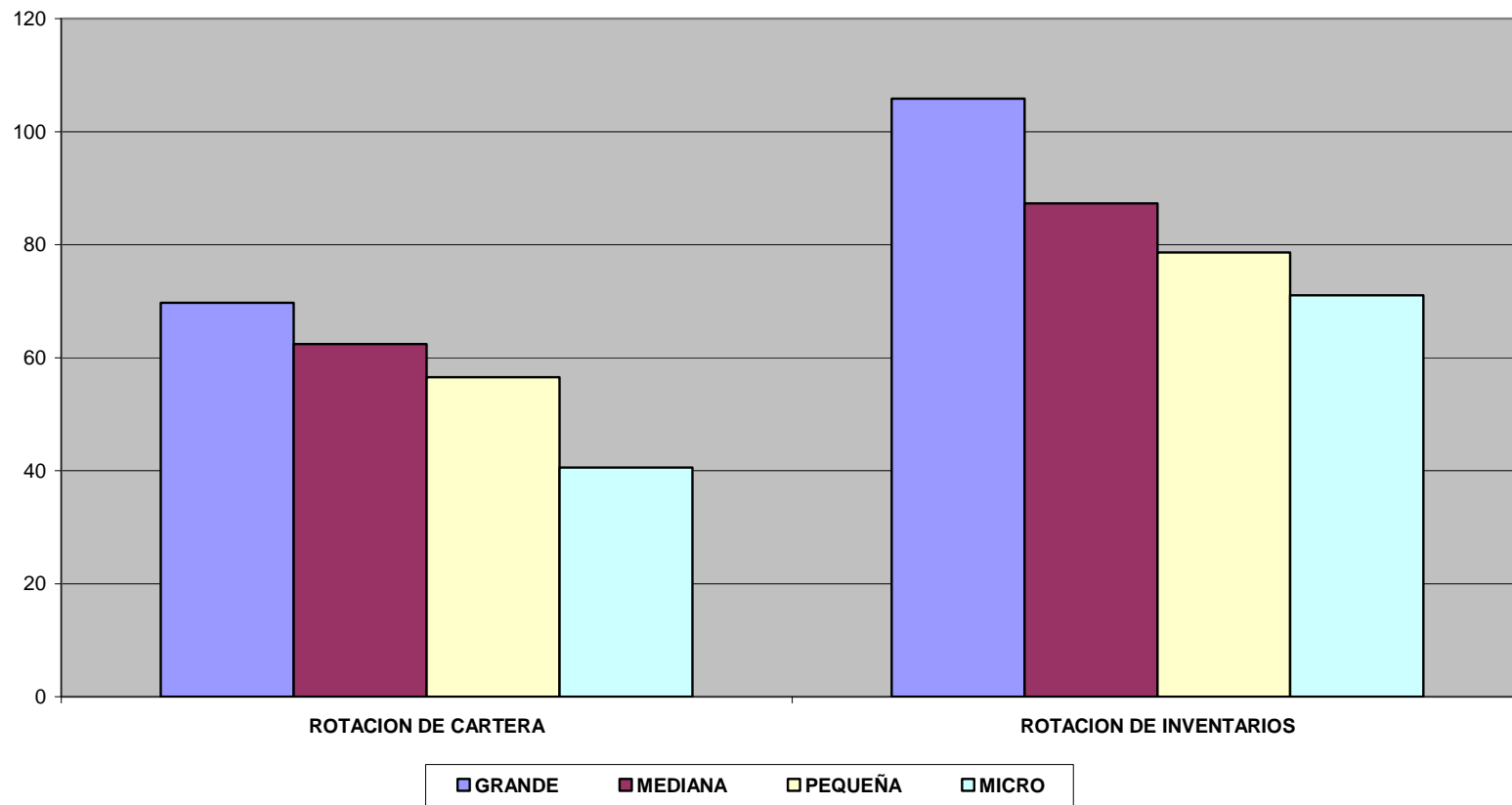


Gráfico 15. Indicadores de Rotación II Industrias Manufactureras

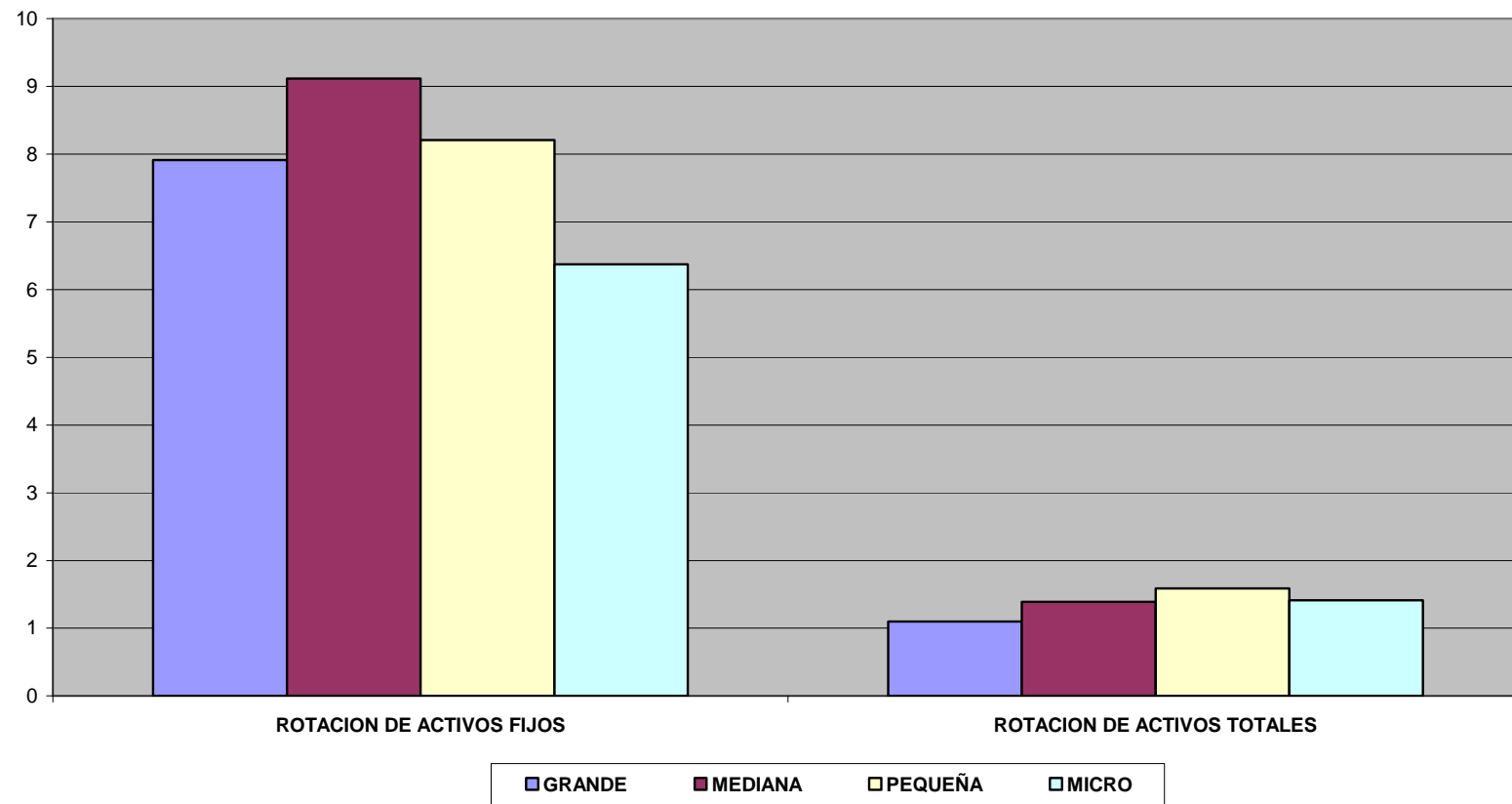
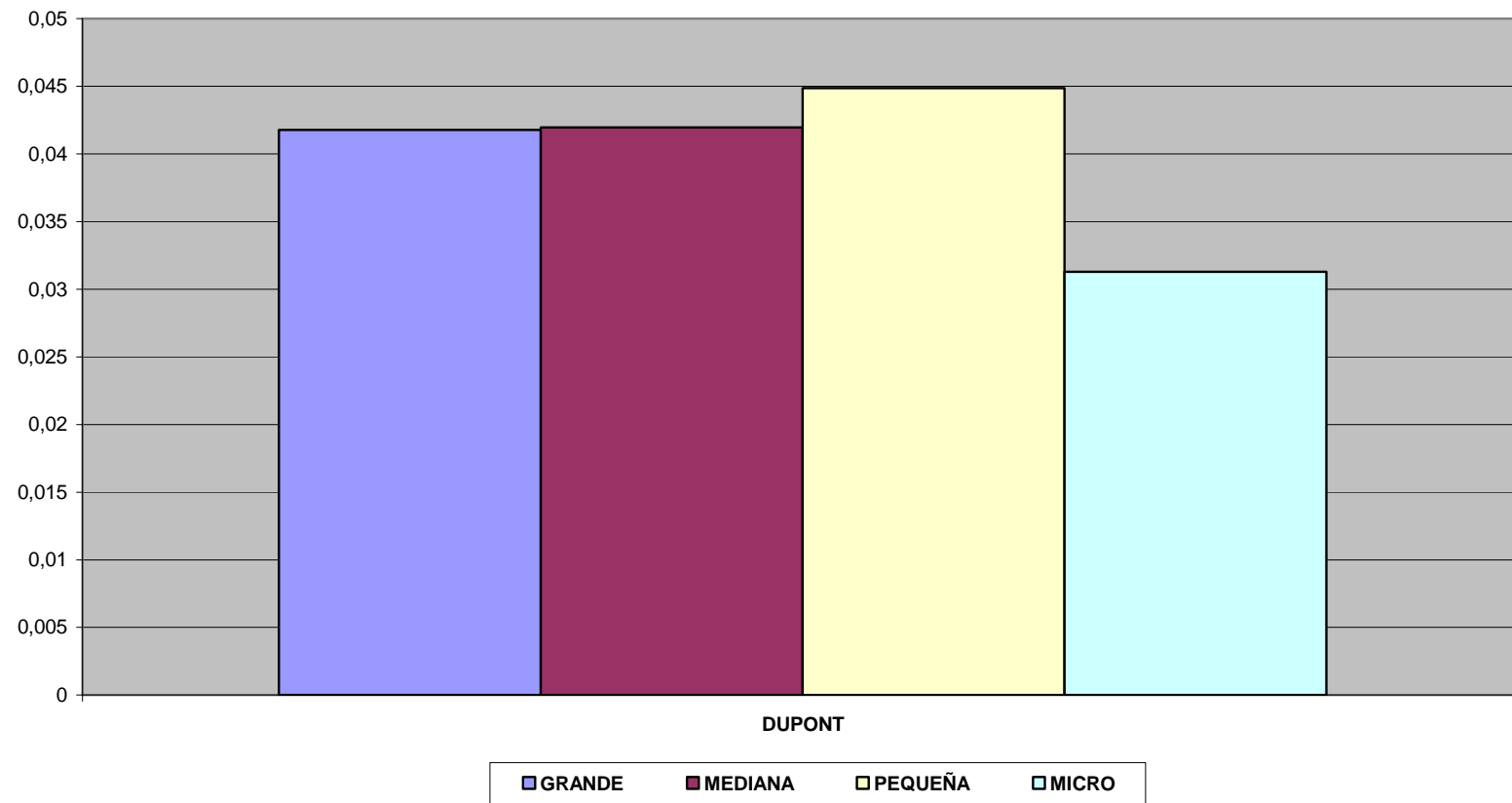


Gráfico 16. DuPont Industrias Manufactureras



3. METODO DE EVALUACION

En la fase de construcción de estándares se calcularon 21 diferentes indicadores, de los cuales se escogieron los que aportaban la información más relevante para un adecuado estudio de crédito. Los indicadores escogidos se encuentran en la tabla 6.0.

Una vez hallados los estándares a los diferentes indicadores calculados, el paso a seguir es la elaboración de un método de evaluación donde se pondere cada indicador dependiendo de la importancia de cada uno dentro del análisis financiero.

Nos podemos encontrar empresas con altos márgenes de rentabilidad pero con estrechos índices de liquidez, así pues si damos un crédito a una empresa pensando que por su alta rentabilidad nos va a cumplir en tiempo y forma con los pagos, estaríamos en un error; por tal motivo se hizo la siguiente ponderación según la importancia de cada uno:

Tabla 8. Ponderación Indicadores Financieros

TIPO INDICADOR	%	INDICADOR	%
LIQUIDEZ	40%	Liquidez Inmediata	60%
		Capital de Trabajo	40%
ENDEUDAMIENTO	30%	Nivel de Endeudamiento	50%
		Concentración del Pasivo Corriente	15%
		Nivel de Endeudamiento con el sector Financiero	20%
		Apalancamiento Financiero	15%
RENTABILIDAD	10%	Margen Bruto	20%
		Margen Operacional	20%
		Margen Neto	30%
		ROA	15%
		ROE	15%
ROTACION	20%	R. Cartera	50%
		R. Inventarios	30%
		Rotacion Activo	20%
TOTAL	100%		

¿Para que sirve la ponderación? A cada uno de los indicadores calculados a las compañías solicitantes de crédito se les dará una calificación de uno (1) a diez (10), siendo 1 la calificación más baja y 10 la mejor calificación que se puede obtener, la cual se halla al comparar el indicador arrojado con el estándar del sector; una vez se da la calificación entra a jugar la ponderación; por ejemplo

los indicadores de liquidez tienen el mayor peso e importancia dentro de la calificación final con un 40%, seguidos por los indicadores de endeudamiento, rotación y rentabilidad. En la última columna observamos la ponderación de cada indicador dentro de su categoría; la calificación mínima que puede obtener un cliente para que su solicitud de crédito sea aceptada es de 5.1. En los anexos 5.1 y 5.2 encontramos las tablas de calificación elaboradas para el sector de los distribuidores y de la industria manufacturera.

Para entender más a fondo este sistema de calificación desarrollaremos el siguiente ejemplo:

Tenemos los estados financieros (Balance y Estados de Resultados) de una empresa dedicada a la fabricación de estructuras metálicas para uso estructural (D2811) y por el tamaño de sus activos entra en la clasificación de gran empresa.

Tabla 9. Ejemplo Estados Financieros

EMPRESA ESTRUCTURAS Y TINTO S.A	
CAPITAL DE TRABAJO	
Disponible	2.559.361
Clientes	25.262.199
Deudores e Inversiones CP	13.329.439
Anticipos, Avances y Diferidos	5.700.767
Inventarios	45.252.695
Obligaciones Financieras	30.024.199
Proveedores	9.748.581
Otros Pasivos Corto Plazo	7.332.995
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	44.998.686
BALANCE	
Inversiones LP	20.225.194
Otros Activo no Corrientes	1.112.137
Propiedad, Planta y Equipo	32.818.750
Valorizaciones	56.054.900
TOTAL ACTIVO	155.209.667
Obligaciones Financieras LP	22.967.889
Otras Cuentas Por Pagar	690.465
Capital Social	8.658.376
Reservas	13.563.132
Resultados del Ejercicio	8.333.330
Resultados de Ejercicios Anteriores	-
Otras Cuentas Patrimonio	100.996.475
0 TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	155.209.667
ESTADO DE RESULTADOS	
Ingresos Operacionales	205.960.651
Costo de Venta	169.212.196
UTILIDAD BRUTA	36.748.455
Gastos Operacionales de Administración	5.016.186
Gastos Operacionales de Ventas	16.982.146
UTILIDAD OPERACIONAL	14.750.123
Ingresos (Egresos) No operacionales	-4.632.699
Ajustes Por Inflación	116.133
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	10.233.557
Impuesto de Renta y Complementarios	1.900.227
Utilidad (Pérdida) Neta	8.333.330

Tabla 10. Ejemplo Calificación

INDICADORES		
Liquidez Inmediata	0,87	7
Capital de Trabajo	Positivo	8
Nivel de Endeudamiento	35%	8
Nivel de Endeudamiento con el Sector Financiero	26%	6
Concentración del pasivo Corriente	67%	5
Apalancamiento Financiero	40%	4
Margen Bruto	17,8%	3
Margen Operacional	7,2%	9
Margen Neto	4,05%	9
ROA	4,1%	8
ROE	6,3%	2
Rotación de Cartera	44	8
Rotación De Inventarios	96	6
Rotación De Activos Totales	1,02	4

Con la calificación obtenida por indicador nos disponemos a aplicar la ponderación correspondiente a cada indicador.

Tabla 11. Ejemplo calificación por indicador

CATEGORIA	INDICADORES	CALIFICACION	PONDERACIÓN	SUMA POR CATEGORIA
LIQUIDEZ 40%	Liquidez Inmediata	7	60%	4,2
	Capital de Trabajo	8	40%	3,2
ENDEUDAMIENTO 30%	Nivel de Endeudamiento	8	50%	4
	Nivel de Endeudamiento con el Sector Financiero	6	15%	0,9
	Concentracion del pasivo Corriente	5	20%	1
	Apalancamiento Financiero	4	15%	0,6
RENTABILIDAD 10%	Margen Bruto	3	20%	0,6
	Margen Operacional	9	20%	1,8
	Margen Neto	9	30%	2,7
	ROA	8	15%	1,2
	ROE	2	15%	0,3
ROTACION 20%	Rotacion de Cartera	8	50%	4,0
	Rotacion De Inventarios	6	30%	1,8
	Rotacion De Activos Totales	4	20%	0,8

Y por ultimo tenemos la calificación por categoría, la cual es el resultado de la suma de los indicadores de cada categoría multiplicada por la ponderación de la misma.

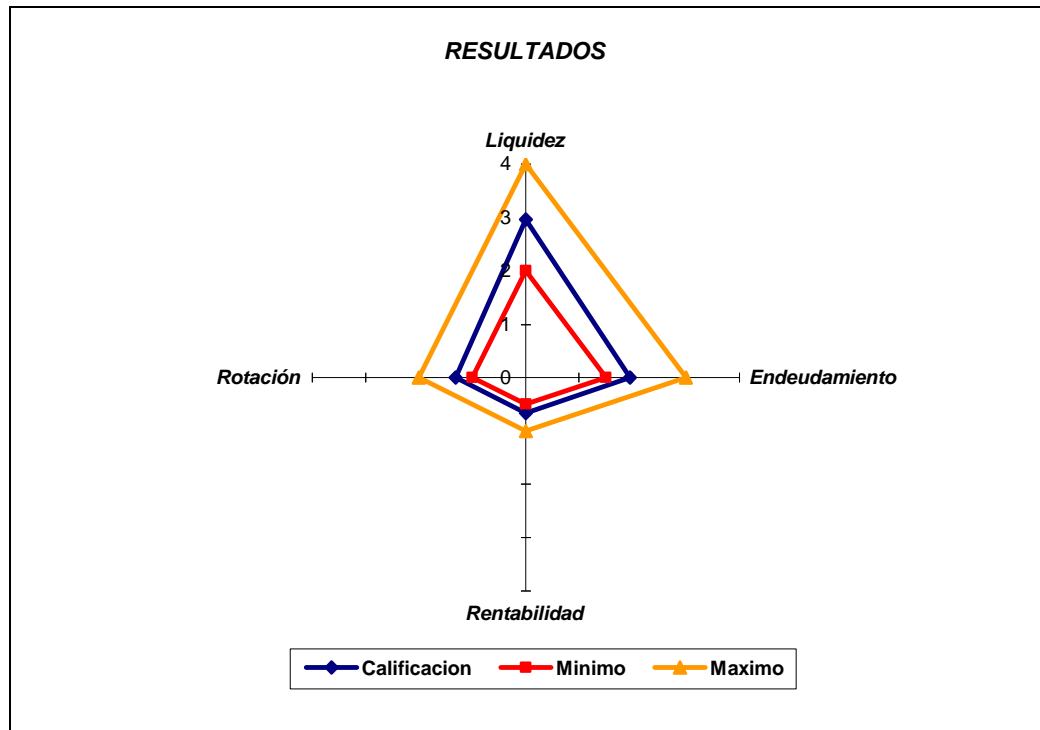
Tabla 12. Calificación por Categoría de Indicadores

CATEGORIA	PONDERACION	CALIFICACION	RESULTADO
Liquidez	40%	7,4	2,96
Endeudamiento	30%	6,5	1,95
Rentabilidad	10%	6,6	0,66
Rotación	20%	6,6	1,32
CALIFICACION FINAL			6,89

Como se dijo anteriormente, la calificación mínima permitida es de 5.1 puntos; por lo tanto un cupo de crédito para esta compañía es viable; si observamos los indicadores arrojados por los estados financieros de Estructuras y Tinto S.A. nos podemos dar cuenta que son índices que guardan similitud con el comportamiento del sector de las industrias manufactureras y que generan respaldo para adquirir nuevas obligaciones.

La siguiente grafica describe los resultados del estudio:

Gráfico 17. Resultados proceso de calificación



Fuente: Elaborado por el Autor

Como podemos observar, la puntuación adquirida en el estudio de crédito de la compañía Constructores y Tintos S.A. (Línea azul) se encuentra entre el mínimo exigido (línea roja) y el máximo puntaje posible que se puede alcanzar en este estudio (línea naranja)

4. CALCULO DEL TAMAÑO ÓPTIMO DE CUPO DE CREDITO

Como ya se mencionó, una de las debilidades que tiene el Departamento de Cartera de Alumina S.A. es la ausencia de un método formal para el cálculo del cupo de crédito.

La propuesta del cálculo del cupo, también toma como base los estándares financieros hallados a cada sector empresarial, específicamente los de la liquidez inmediata y el nivel de endeudamiento; esta metodología consiste en hallar el valor faltante en los pasivos para llegar a los índices de liquidez y endeudamiento deseados. Para comprender mejor lo anterior presentamos el siguiente ejemplo:

La empresa X presenta la siguiente estructura en su balance general

Activo Corriente: 100 und.	Pasivo Corriente: 80 und.
Total Activo: 300 und.	Total Pasivo: 120 und.

Liquidez Inmediata: 1.25	Estándar: 0.90
Nivel de Endeudamiento: 40%	Estándar: 50%

Para llegar a un indicador de liquidez de 0.90 el valor del pasivo corriente debe crecer 31 pesos:

Activo Corriente 100 und.	Pasivo Corriente: 80 und. + 31 und. = 111 und.
Nueva Liquidez Inmediata: 0.90	

Resumiendo, la empresa X según el cálculo para la liquidez inmediata, puede endeudarse en 31 unidades y para seguir contando con un adecuado indicador de liquidez. Este parámetro puede dar una idea de cupo de crédito a otorgar.

Otro calculo que permite despejar el camino es el de calcular el valor del pasivo corriente faltante para llegar al nivel de endeudamiento deseado y funciona de la misma manera que el calculo anterior.

Las formulas para hallar el pasivo faltante son:

Por liquidez Inmediata

$$\frac{\text{Activo Cte.} - (\text{Pasivo Cte.} \times \text{Estándar})}{\text{Estándar}} \times \text{Proporción endeudamiento con proveedores}$$

Por Nivel de Endeudamiento

$$(\text{Estándar} \times \text{Activo Total}) - \text{Pasivo Total} \times \frac{\text{Proporción concentración Endeudamiento con proveedores}}{\text{Endeudamiento con proveedores}}$$

Una vez halladas estas dos cifras se multiplican por el porcentaje de concentración del pasivo con proveedores y se comparan con las ventas proyectadas del cliente, y por ultimo se toma una decisión, tratando de cumplir con los estándares y con la necesidad del cliente; el agregar la concentración con los proveedores es porque las empresas tiene otras fuentes de apalancamiento diferentes que a la de los proveedores.

Con este procedimiento descrito existen 2 escenarios posibles que hacen que sea necesario respaldar la decisión del cupo de crédito y es el concepto que el Departamento de ventas genera acerca del comportamiento del cliente en el mercado, se tienen entonces dos escenarios, a saber:

1. Que el índice de Liquidez Inmediata o el Nivel de Endeudamiento estén por debajo del estándar, complicando los cálculos del cupo óptimo de crédito.
2. Y el mejor escenario en el cual ambos indicadores cumplan satisfactoriamente con los indicadores y se tome la decisión de manera rápida y sencilla.

Apliquemos este concepto a la empresa Estructuras y Tintos SÁ., la cual presenta los siguientes datos expresados en miles de pesos:

Calculo por liquidez Inmediata:

Activo Corriente - Inventarios – Anticipos y Avances: \$ 41.151

Pasivo Corriente: \$ 47.106

Liquidez Inmediata: 0.87

Estándar de Liquidez: 0.85

Concentración Pasivo con Proveedores: 14%

$$\text{Cupo: } \frac{\$ 41.151 - (\$ 47.106 \times 0.85)}{0.85} \times 14\% = \$ 180$$

Calculo por Nivel de Endeudamiento

Total Activo: \$ 202.315

Total Pasivo: \$ 70.764

Nivel de Endeudamiento: 35%

Estándar: 50%

Concentración Pasivo con Proveedores: 14%

Cupo: $((\$202.315 \times 50\%) - \$70.764) \times 14\% = \$4.187$

Asumamos que el cupo solicitado por el cliente fue de \$ 1.000. En este momento encontraríamos diferencias muy grandes entre el cálculo por liquidez inmediata y el de nivel de endeudamiento por lo que debemos reforzar la información con el concepto de la empresa en el mercado y las referencias comerciales y bancarias presentadas por el cliente.

En este caso particular el crédito puede ser aprobado por la cantidad solicitada por el cliente, además se espera que el crecimiento en las compras permita dinamizar el comportamiento de ventas del cliente.

5. CONCLUSIONES

Una vez hecho el análisis estadístico por sectores podemos concluir que es acertada la idea de construir e interpretar indicadores financieros por sectores económicos, dado que cada uno tiene necesidades y características intrínsecas al sector al que pertenecen y sería un error grave evaluar a todas las empresas solicitantes de crédito con los mismos parámetros de decisión.

Cuando tenemos gran número de indicadores, como es el caso de esta propuesta, necesitamos saber como calificar o medir la información que tenemos, por lo tanto las escalas de calificación proporcionan un método que permita cuantificar los resultados obtenidos en el cálculo de los indicadores, permitiendo agrupar toda la información obtenida.

Cuando tenemos procesos de gran impacto dentro de una compañía, no podemos quitar los ojos de ellos, como es el caso de los créditos comerciales dentro de las empresas, los cuales permiten incrementar el nivel de ventas pero al mismo tiempo ponen en peligro la liquidez de la empresa otorgante; así pues debemos estar en la búsqueda de los mejores procesos que minimicen el riesgo de otorgar un cupo de crédito.

Por buenos y efectivos que sean los procedimientos o métodos utilizados en las empresas, se deben someter a un constante seguimiento y evaluación que permitan medir el efecto o impacto dentro de las operaciones de la empresa, además de generar mejoraras que se reflejen en utilidades para los accionistas y bienestar para los colaboradores de las compañías.

6. RECOMENDACIONES

Para esta propuesta de estudio de crédito, el estudio de indicadores financiero por sector juega un papel muy relevante, por lo tanto para que esta propuesta tenga un real efecto positivo en la gestión del Departamento de Cartera, se deben actualizar los parámetros, mínimo cada dos años, aunque lo ideal es que se hiciera anualmente, debido a los cambios que sufre la economía año tras año, haciendo necesario que estemos al tanto de las diferentes variaciones económicas que afectan el sector empresarial y de esta forma tener ajustado a la realidad nuestros parámetros de evaluación y de decisión y más aun cuando lo que está en juego son grandes cantidades de dinero.

Esta por ser una propuesta debe ser evaluada a través del tiempo y de ser necesario ajustada a nuevas necesidades o a nuevas políticas de la Compañía; a los clientes a los que se les apruebe un crédito utilizando el estudio de crédito propuesto, se les debe hacer un seguimiento los primeros meses para identificar los hábitos de pago del mismo y poder saber si fue realmente efectiva y acertada la decisión tomada.

Como se mencionó en la introducción, uno de los inconvenientes que se tienen a la hora de hacer un estudio de crédito, es que no se cuenta con la suficiente información. Para este caso particular se debería exigir a los clientes que los estados financieros contengan cierto nivel de detalle, por ejemplo a nivel 2, de manera que podamos observar cuentas como la depreciación, gastos financieros, reservas, entre otras.

Al Departamento de Cartera de Alumina llegan con mucha frecuencia solicitudes de crédito, por lo tanto este proceso debería tener indicadores de gestión que permitan evaluar la eficiencia con la que se atienden las solicitudes y el impacto que genera esta actividad dentro de las operaciones de la Compañía.

El reestudio de cupos de crédito a clientes antiguos debe ser una actividad que tenga un procedimiento normalizado, y que se haga permanentemente aprovechando el conociendo que se tiene de los hábitos de pago de este tipo de clientes para poder aplicar una estrategia de Pull (jalonar) a la demanda del cliente y hacer crecer el nivel de ventas de la Compañía.

Fomentar la práctica de las visitas a las instalaciones de los clientes por parte de los miembros del Dpto. de Cartera, lo que permite recoger más información

del cliente y entender mejor sus características y poder minimizar el riesgo de aprobarle o no una solicitud de crédito o aprobar un aumento de cupo.

Y por ultimo se debe revisar la política de asegurar con Crediseuro los cupos de crédito de todos los clientes que soliciten más de 35 millones de crédito, dado que podemos generar ahorros significativos.

BIBLIOGRAFÍA

BLOCK, Stanley B.; HIRT, Geoffrey A. Fundamentos de Gerencia Financiera, Bogota D.C: McGraw – Hill, 2001. 703 p.

DUMRAUF, Guillermo L. Finanzas Corporativas, Bogota: Grupo Guía, 2003. 604 p.

BRIGHAM, Eugene F. Fundamentos de Administración Financiera. 10 ed. México: Thomson Editores S.A., 2006. 831 p.

GOXENS, Antonio; GOXENS, Maria Ángeles. Enciclopedia Practica de La Contabilidad. Barcelona: Editorial Océano, 2006. 832 p.

BERNAL, César A. Metodología de la Investigación para Administración y Economía. Bogota D.C: Prentice Hall, 2000. 262 p.

Estados Financieros 2006 [en linea]. Bogota DC: Superintendencia de Sociedades Republica de Colombia, 2006. [Consultado Agosto 05 de 2007]. Disponible en Internet:

<http://www.supersociedades.gov.co/ss/drvisapi.dll?Mlval=sec&dir=329>

ANEXOS

Anexo 1. Formato Solicitud de Crédito



SOLICITUD DE CRÉDITO

ANEXO 1.0

1. IDENTIFICACIÓN DEL SOLICITANTE

Nombre y/o Razón Social: ----- ☐ Nit: -----

☐ CC: -----

Dirección Comercial: ----- Teléfono: -----

Fax:----- A. Aéreo:----- Ciudad:----- E – Mail:-----

Representante Legal: ----- Cédula No:-----

Escritura de Constitución No:----- Notaria:----- Capital Social: -----

Compañía Aseguradora: ----- Pólizas No:-----

Principal Actividad del negocio: -----

2. REFERENCIAS

• COMERCIALES

NOMBRE	DIRECCION	TELEFONO	CIUDAD

• BANCARIAS

NOMBRE ENTIDAD	CTA. No.	SUCURSAL	TELEFONO	CIUDAD

3. INFORMACION COMERCIAL

TIPO	DIR.	HIPOTECA	ENTIDAD FINAN.	ESCRITU. No.	NOTARIA	MATRI. INMOB.	VALOR COMER.	VALOR LIBROS
Casa								
Apto								
Ofic.								
Bodega								
Otro								
VEHICULOS	MARCA	MODELO	PLACA	VR. COMERCIAL	VR. LIBROS			

4. OBLIGACIONES FINANCIERAS VIGENTES					
ENTIDAD	SALDO			CUOTA MENSUAL	
	\$			\$	
	\$			\$	

5. CRÉDITO SOLICITADO

- Productos de ALUMINA que le interesan: -----
- -----
- Proyección de Compra Mensual: \$----- Kilos: -----
- Cupo Solicitado: -----

6. DOCUMENTOS REQUERIDOS

Favor Adjuntar:

- Certificado de Existencia y Representación Legal (No > a 60 días)
- Estados Financieros Comparativos dos últimos años
- Declaración de Renta
- 2 Referencias Bancarias
- 2 Referencia Comerciales

FIRMA Y SELLO DEL SOLICITANTE


INFORMACION PARA TRAMITE INTERNO DE LA COMPAÑIA

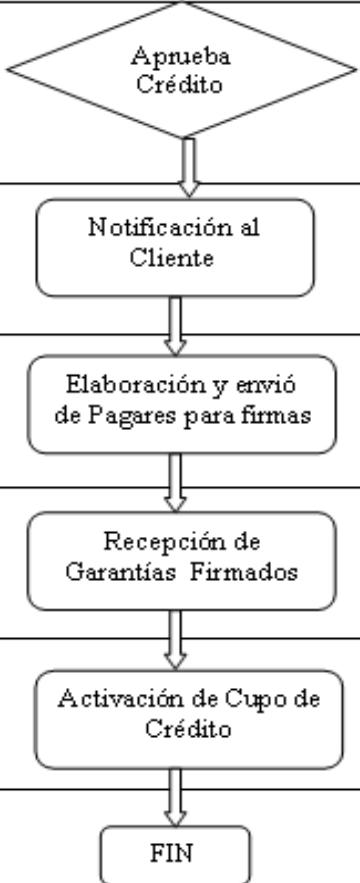
- Nombre del vendedor: ----- Fecha solicitud:-----
- Contacto Cliente: -----Cargo:-----
- Clase de cliente: Distribuidor ____ Grandes Superficies ____
Industrial ____ Distrib.Tradicional ____
Ventanero ____ Distrib.Institucional ____
- Concepto del Ejecutivo de Ventas: -----

- Forma de Pago: ----- Cupo Asignado:-----

VB.Gerente Distrito VB.Jefe de Créditos y Cobranzas VB.Gerente Financiero

Anexo 2. Procedimiento de Estudio y Asignación de Créditos Alumina S.A.

FLUJOGRAMA	RESPONSABLE	DESCRIPCION
 <pre> graph TD INICIO[INICIO] --> Recepcion[Recepción de Documentación] Recepcion --> Revision[Revisión de Documentos] Revision --> Analisis[Análisis Financiero] Analisis --> Confirmacion[Confirmación Referencias Comerciales] Confirmacion --> Envio[Envío de Estudio de Crédito a Gerente Financiero] </pre>		
Recepción de Documentación	Jefe de Créditos y Cobranzas	El cliente envía al Dpto. de Cartera de Alumina los siguiente documentos: Cámara y Comercio, declaración de renta, referencias comerciales y bancarias y los estados financieros 2 últimos años.
Revisión de Documentos	Jefe de Créditos y Cobranzas	El Jefe de Créditos revisa que se hallan enviado todos los documentos exigidos para un estudio de crédito, además del correcto diligenciamiento de la solicitud de crédito.
Análisis Financiero	Jefe de Créditos y Cobranzas	Se realiza un análisis a los estados financieros a través de indicadores financieros.
Confirmación Referencias Comerciales	Jefe de Créditos y Cobranzas	Se confirman vía telefónica.
Envío de Estudio de Crédito a Gerente Financiero	Jefe de Créditos y Cobranzas	Se envía al gerente financiero el estudio a los estados financieros y la información recogida de las referencias comerciales.

 <pre> graph TD A{Aprueba Crédito} --> B[Notificación al Cliente] B --> C[Elaboración y envío de Pagares para firmas] C --> D[Recepción de Garantías Firmados] D --> E[Activación de Cupo de Crédito] E --> F[FIN] </pre>	Gerente Financiero	El gerente financiero toma la decisión de aprobar o no el crédito solicitado y el tamaño del crédito a otorgar.
Notificación al Cliente	Jefe de Créditos y Cobranzas	Se informa al clientes si su solicitud fue aprobada o rechazada.
Elaboración y envío de Pagares para firmas	Jefe de Créditos y Cobranzas	Se elaboran documentos de respaldo al crédito otorgado, como: pagares, hipotecas, cartas de consulta a centrales de riesgo, etc.
Recepción de Garantías Firmados	Jefe de Créditos y Cobranzas	Se reciben las garantías firmadas para dar activación al crédito del cliente, y se archivan con el resto de documentación.
Activación de Cupo de Crédito	Jefe de Créditos y Cobranzas	El cliente puede empezar a gozar de su crédito comercial otorgado.
FIN		

Anexo 3. Estructura Estados Financieros Utilizada Por la Supersociedades

CUENTAS DEL ACTIVO				
	1305 Clientes	1405 Materias Primas	1705 Gastos Pagados « Anticipado	1305 Clientes (LP)
1105 Caja	1310 Cuentas Corrientes Comerciales	1410 Productos en Proceso	1710 Cargos Diferidos	1310 Cuentas Corrientes Comerciales (LP)
1110 Bancos	1315 Cuentas por Cobrar a Casa Matriz	1415 Obras de Construc en Curso	1715 Costos de Exploracion « Amortizar	1315 Cuentas « Cobrar a Casa Matriz (LP)
1115 Remesas en Transito	1320 Cuentas por Cobrar a Vincu. Economicos	1417 Obras de Urbanismo	1720 Costos de Explotacion y Desarrollo	1320 Cuentas por cobrar a Vinculados Economicos
1120 Cuentas de Ahorro	1323 Cuentas por Cobrar a Directores	1420 Contratos en Ejecucion	1730 Cargos por Correc. Monet. Diferida	1323 Cuentas por Cobrar a Directores
1125 Fondos	1325 Cuentas por Cobrar a Socios y Accionistas	1425 Cultivos en Desarrollo	1798 Amortizacion Acumulada	1325 Cuentas « Cobrar a Socios y Accionistas (LP)
11 SUBTOTAL	1328 Aportes por Cobrar	1428 Plantaciones Agricolas	17 SUBTOTAL DIFERIDO	1330 Anticipos y Avances (LP)
12 INVERSIONES	1330 Anticipos y Avances	1430 Productos Terminados		1332 Cuentas de Operacion Conjunta
	1332 Ctas de Operacion Conjunta	1435 Moias no Fabricadas « la Empresa	12 INVERSIONES LP	1335 Depositos (LP)
	1335 Depositos	1440 Bienes Raices para la Venta		1340 Promesa de Compraventa (LP)
	1340 Promesas de Compraventa	1445 Semovientes		1345 Ingresos por Cobrar
	1345 Ingresos por Cobrar	1450 Terrenos		1350 Retencion Sobre Contratos (LP)
	1350 Retencion Sobre Contratos (CP)	1455 Materiales Repuestos y Accesorios		1355 Anticipo de Imptos. y contrib. o saldos a fav
	1355 Antic Imptos y Contrib o Saldos a Favor	1460 Envases y Empaques		1360 Reclamaciones (LP)
	1360 Reclamaciones (CP)	1465 Inventarios en Transito		1365 Cuentas por Cobrar a Trabajadores (LP)
	1365 Cuentas « Cobrar a Trabajadores (CP)	1499 Provisiones		1370 Prestamos a Particulares
	1370 Prestamos a Particulares	14 SUBTOTAL INVENTARIOS		1380 Deudores Varios (LP)
	1380 Deudores Varios (CP)			1385 Derechos de Recompra Cartera Negociada (LP)
	1385 Derechos Recompra Cartera Negociada (CP)			1390 Deudas de Dificil Cobro (LP)
	1390 Deudas de Dificil Cobro (CP)			1399 Provisiones (LP)
	1399 Provisiones (CP)			13 SUBTOTAL DEUDORES LARGO PLAZO
	13 SUBTOTAL DEUDORES CORTO PLAZO			

Cuentas del Activo		
15 PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO	1705 Gastos Pagados « Anticipado	1905 De Inversiones
	1710 Cargos Diferidos	1910 De Propiedades Planta y Equipo
	1715 Costos de Exploracion « Amortizar	1995 De Otros Activos
1605 Credito Mercantil	1720 Costos de Explotacion y Desarrollo	19 SUBTOTAL VALORIZACIONES
1610 Marcas	1730 Cargos por Correc. Monet. Diferida	
1615 Patentes	1798 Amortizacion Acumulada	
1620 Concesiones y franquicias	17 SUBTOTAL DIFERIDOS	
1625 Derechos		
1630 Know How	1805 Bienes de Arte y Cultura	
1635 Licencias	1895 Diversos	
1698 Amortizacion Acumulada	1899 Provisiones	
1699 Provisiones	18 SUBTOTAL OTROS ACTIVOS	
16 SUBTOTAL INTANGIBLES		

Cuentas del Pasivo			
21 OBLIGACIONES FINANCIERAS (CP)	24 IMPUESTOS GRAVAMENES Y TASAS	2805 Anticipos y Avances Recibidos (CP)	2305 Cuentas Corrientes Comerciales (LP)
22 PROVEEDORES		2810 Depósitos Recibidos (CP)	2310 A Casa Matriz (LP)
2305 Cuentas Corrientes Comerciales (CP)	25 OBLIGACIONES LABORALES CORTO PLAZO	2815 Ingresos Recibidos para Terceros (CP)	2315 A Compañías Vinculadas (LP)
2310 A Casa Matriz (CP)		2820 Cuentas de Operación Conjunta	2320 A Contratistas (LP)
2315 A compañías vinculadas (CP)	2605 Para Costos y Gastos	2825 Retención a Terceros sobre Contratos (CP)	2335 Costos y Gastos « Pagar
2320 A Contratistas (CP)	2610 Para Obligaciones Laborales	2830 Embargos Judiciales	2345 Acreedores Oficiales (LP)
2330 Órdenes de Compra « Utilizar	2615 Para Obligaciones Fiscales	2835 Acreedores del Sistema (Anexo 18)	2350 Regalías « Pagar
2335 Costos y Gastos « Pagar	2620 Pensiones de Jubilación	2840 Cuentas en Participación	2355 Deudas con Accionistas o Socios (LP)
2340 Instalamentos « Pagar	2625 Para Obras de Urbanismo	2895 Diversos (CP)	2357 Deudas con Directores (LP)
2345 Acreedores Oficiales (CP)	2630 Para Mantenimiento y Reparaciones	28 SUBTOTAL OTROS PASIVOS CORTO PLAZO	2360 Dividendos o Partic. « Pagar (LP)
2350 Regalías « Pagar	2635 Para Contingencias		2375 Cuotas por Devolver (LP)
2355 Deudas con Accionistas o Socios (CP)	2640 Para Obligaciones de Garantías	2905 Bonos en Circulación	2380 Acreedores Varios (LP)
2357 Deudas con Directores	2695 Provisiones Diversas	2910 Bonos Obligatoriamente Convertibles en Acción	23 SUBTOTAL CUENTAS POR PAGAR LARGO PLAZO
2360 Dividendos o Partic. « Pagar	26 SUBTOTAL PASIVOS ESTIMADOS Y PROVISIONES	2915 Papeles Comerciales	
2365 Retención en la Fuente		2920 Bonos Pensionales	25 OBLIGACIONES LABORALES LARGO PLAZO
2367 Impuesto a las Ventas Retenido	27 DIFERIDOS CORTO PLAZO	2925 Títulos Pensionales	
2368 Impuesto de Industria y Comercio Retenido		29 SUBTOTAL BONOS Y PAPELES COMERCIALES	
2370 Retenciones y Aportes de Nómina			
2375 Cuotas « Devolver		21 OBLIGACIONES FINANCIERAS (LP)	
2380 Acreedores Varios (CP)			
23 SUBTOTAL CUENTAS POR PAGAR CORTO PLAZO			

Cuentas del Pasivo			
2605 Para Costos y Gastos (LP)	2705 Ingresos Recibidos x Anticipado (LP)	2805 Avances y Anticipos Recibidos (LP)	2905 Bonos en Circulacion (LP)
2610 Para Obligaciones Laborales (LP)	2710 Abonos Diferidos (LP)	2810 Depositos Recibidos (LP)	2910 Bonos Obligatoriamente Convertib. Accion (LP)
2615 Para Obligaciones Fiscales (LP)	2715 Utilidad Diferida en Vtas a Plazos (LP)	2815 Ingresos Recibidos para Terceros (LP)	2915 Papeles Comerciales (LP)
2620 Pensiones de Jubilacion (LP)	2720 Credito x Correc. Monetaria Diferida (LP)	2820 Cuentas de Operacion Conjunta	2920 Bonos Pensionales (LP)
2625 Para Obras de Urbanismo (LP)	2725 Impuestos Diferidos (LP)	2825 Retencion a Terceros sobre Contratos (LP)	2925 Titulos Pensionales (LP)
2635 Para Contingencias (LP)	27 SUBTOTAL DIFERIDOS LARGO PLAZO	2835 Acreedores del Sistema (LP)	29 SUBTOTAL BONOS Y PAPELES COMERCIALES (LP)
2640 Para Obligaciones de Garantias (LP)		2840 Cuentas en Participacion (LP)	
2695 Provisiones Diversas (LP)		2895 Diversos (LP)	
26 SUBTOTAL PASIVOS ESTIMADOS Y PROVISIONES		28 SUBTOTAL OTROS PASIVOS LARGO PLAZO	

Cuentas del Patrimonio			
3105 Capital Suscrito y Pagado	3205 Prima en coloc. acc cuotas o partes de int. s	33 RESERVAS	38 SUPERAVIT POR VALORIZACIONES
3115 Aportes Sociales	3210 Donaciones		
3120 Capital Asignado	3215 Credito Mercantil	34 REVALORIZACION DEL PATRIMONIO	
3125 Inv Suplemen al Capital Asignado	3220 Know How		
3130 Capital de Personas Naturales	3225 Superavit Metodo e Participacion	35 DIVIDEN O PARTC.DECRETADAS EN	
3135 Aportes del Estado	32 SUBTOTAL SUPERAVIT DE	36 RESULTADOS DEL	
3140 Fondo Social		37 RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIORES	
31 SUBTOTAL CAPITAL			

CUENTAS DEL ESTADO DE RESULTADOS	
41	INGRESOS OPERACIONALES
61	MENOS COSTO VENTAS Y PRESTACION SERVICIOS
0	UTILIDAD BRUTA
51	MENOS GASTOS OPERACIONALES ADMON.
52	MENOS GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS
0	UTILIDAD OPERACIONAL
42	MAS INGRESOS NO OPERACIONALES
53	MENOS GASTOS NO OPERACIONALES
0	UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS
47	AJUSTES POR INFLACION
54	MENOS IMPUESTOS DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS
59	GANANCIAS Y PERDIDAS

Anexo 4. Definición y Formula de los indicadores

Liquidez Corriente: también llamada **Razón Corriente**, nos dice con cuantos pesos de activos corrientes cuanta la empresa para hacer frente a cada peso del pasivo corriente o deuda de corto plazo. Es importante acompañar esta medida de un análisis de la calidad de los activos corrientes para saber cual es el plazo de realización.

Formula

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Es decir, si una empresa X presenta una razón corriente de 2.3, esta cifra nos indica que hay 2.3 pesos realizables en el corto plazo por cada peso de deuda en el corto plazo.

Liquidez Inmediata: o **Prueba Acida**, es una medida más severa de la liquidez de la empresa, que resta al numerador, en este caso el activo corriente, los bienes de cambio como los inventarios, dado que este rubro es en donde pueden detectarse las mayores inmovilizaciones de dinero y la facilidad de convertirlos en efectivo.

Formula

$$\text{Liquidez Inmediata} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Bienes de Cambio}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Nivel de Endeudamiento: El nivel de endeudamiento señala la proporción en la cuál participan los acreedores sobre el valor total de la empresa. Así mismo, sirve para identificar el riesgo asumido por dichos acreedores, el riesgo de los propietarios del ente económico y la conveniencia o inconveniencia del nivel de endeudamiento presentado. Altos índices de endeudamiento sólo pueden ser admitidos cuando la tasa de rendimiento de los activos totales es superior al costo promedio de la financiación.

Formula

$$\text{Nivel de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

Apalancamiento Total: Conocido también como el indicador de Leverage, muestra la participación de terceros en el capital de la empresa; es decir, compara el financiamiento originado por tercero con los recursos de los accionistas, socios o dueños, para establecer cual de las dos partes corre mayor riesgo.

Formula

$$\frac{\text{Apalancamiento Total}}{\text{Total}} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Patrimonio}}$$

Nivel de Endeudamiento con el sector Financiero: Permite conocer el respaldo que generan los activos de la compañía a la deuda adquirida con las entidades financieras; en otras palabras esta razón, nos dice cuantos pesos debe la compañía a las entidades financieras por cada peso de su activo total.

Formula

$$\frac{\text{Nivel de Endeudamiento con el Sector Financiero}}{\text{Financiero}} = \frac{\text{Obligaciones Financieras a Corto y Largo Plazo}}{\text{Activo Total}}$$

Concentración del Pasivo Corriente: Indica la proporción de la deuda corriente en comparación con el total de los pasivos de la empresa. Este indicador nos da una buena visión del futuro inmediato de la empresa en estudio, dado que nos permite reconocer si esta tendrá que hacer grandes desembolsos de dinero a sus acreedores, de modo que se pueda afectar sus flujos de caja y ponerla en una situación de iliquidez.

Formula

$$\frac{\text{Concentración del Pasivo Corriente}}{\text{Corriente}} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Total}}$$

Concentración Endeudamiento con Proveedores: Se interpreta como la cantidad de pesos que se adeuda a los proveedores por cada peso que la compañía debe a todos sus acreedores.

Formula

$$\frac{\text{Concentración Endeudamiento con Proveedores}}{\text{con Proveedores}} = \frac{\text{Proveedores}}{\text{Pasivo Total}}$$

Concentración Endeudamiento con el sector Financiero: Es la proporción del tamaño total de la deuda con el sector financiero en relación con el pasivo total de la empresa.

Formula

$$\text{Concentraci3n Endeudamiento con el sector Financiero} = \frac{\text{Obligaciones Finacieras CP y LP}}{\text{Pasivo Total}}$$

Índice de Propiedad: Permite valorar el grado de propiedad de los accionistas dentro de las activos totales de la empresa.

Formula

$$\text{Indice de Propiedad} = \frac{\text{Patrimonio Total}}{\text{Activo Total}}$$

Margen Bruto: Este indicador nos muestra la efectividad con que las ventas (Ingresos Operacionales) están generando utilidades para la compañía, una vez se han descontado los costos de venta. Es un indicador de mucha importancia a la hora de hacer comparaciones entre compañías de un mismo sector. Entiéndase por utilidad bruta al resultado de restar de a los ingresos operacionales los costos de venta.

Formula

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ingresos Operacionales}}$$

Margen Operacional: Ratio financiero de gran importancia dado que nos dice si el negocio ha sido o no lucrativo en si mismo, sin importar la forma como ha sido financiado. En este indicador solo se tienen en cuenta los ingresos y egresos relacionados directamente con el objeto social de la compañía.

Formula

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ingresos Operacionales}}$$

La utilidad Operacional esta definida como las ventas menos los costos de venta, los gastos de administración y de ventas.

Margen Neto: También llamado margen de utilidad neta sobre las ventas. Nos indica que porcentaje de utilidad queda luego de haber descontado de las ventas los costos de venta, gastos de administración, gastos de ventas, gastos de intereses y la provisión para el impuesto de renta; también incluye los ingresos y egresos no operacionales, es decir, los que se generan por un motivo diferente al objeto social de la empresa.

Formula

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ingresos Operacionales}}$$

ROA: El Retorno sobre los activos determina la eficiencia de la administración para generar utilidades con los activos totales con que dispone la organización; por lo tanto, entre más altos sean los rendimiento sobre la inversión es más eficiente la organización.

Formula:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

ROE: El rendimiento del patrimonio determina la eficiencia de la administración para generar utilidades con el capital de la organización, es decir, mide la tasa de rendimiento de los accionistas.

Formula

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Total}}$$

ROE menos Valorizaciones: Este indicador busca identificar la rentabilidad del patrimonio real invertido por los accionistas, deduciendo las valorizaciones que son un rubro dado por los valores de mercado de los activos fijos.

Formula

$$\frac{\text{ROE menos Valorizaciones}}{\text{Valorizaciones}} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Total - Valorizaciones}}$$

Rotación de Inventarios: Muestra el numero de veces que rota el inventario en un periodo de una año. Estos inventarios pueden ser de materia prima,

insumos, productos en proceso o productos terminados; con este indicador podemos ver la efectividad de la empresa para convertir el dinero invertido en las mercancías en efectivo o en cuentas por cobrar.

Formula

$$\text{Rotación de Inventario (Veces)} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario}}$$

$$\text{Rotación de Inventario (Días)} = \frac{\text{Inventario}}{\text{Costo de Ventas}} \times 360$$

Rotación de Cartera: La rotación de cartera establece el número de veces que las cuentas por cobrar giran en promedio en un período determinado de tiempo, generalmente un año. El indicador de rotación de cartera permite conocer la rapidez de la cobranza.

Formula

$$\text{Rotación de Cartera (Veces)} = \frac{\text{Ventas a Credito}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

$$\text{Rotación de Cartera (Días)} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas a Credito}} \times 360$$

Rotación de activos Fijos: Este índice nos permite medir el número de veces que la organización esta moviendo las inversiones que se han hecho en activos fijos. Mientras mayor es el índice, mayor es la actividad en el movimiento del dinero.

Formula

$$\text{Rotación de Activos Fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Propiedad Planta y Equipo}}$$

Rotación de Activos Totales: Este indicador me permite identificar la cantidad de dinero que la compañía está generando con sus ventas a partir de las inversiones realizadas en los activos de la compañía.

Formula

$$\text{Rotación de Activo Total} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Anexo 5. Tablas de Calificación Comercio al por Mayor

TABLAS DE CALIFICACIÓN COMERCIO AL POR MAYOR									
LIQUIDEZ INMEDIATA		NIVEL DE ENDEUDAMIENTO		C. PASIVO CORRIENTE		N. ENDEUDAMIENTO		APALANCAMIENTO	
RANGO	PUNTUACIÓN	RANGO	PUNTUACIÓN	RANGO	PUNTUACIÓN	RANGO	PUNTUACIÓN	RANGO	PUNTUACIÓN
< 0,50	1	< 0,30	10	< 0,50	1	0,00% - 5,0%	9	0,00% - 10,0%	10
0,50 - 0,60	2	0,30 - 0,40	9	0,55 - 0,50	2	0,00% - 5,0%	9	10,0% - 15,0%	9
0,60 - 0,70	3	0,40 - 0,50	8	0,60 - 0,55	3	5,00% - 10,0%	8	15,0% - 20,0%	8
0,70 - 0,80	4	0,50 - 0,55	7	0,75 - 0,60	4	10,0% - 15,0%	7	20,0% - 30,0%	7
0,80 - 0,90	5	0,55 - 0,60	6	0,70 - 0,75	5	15,0% - 20,0%	6	30,0% - 40,0%	6
0,90 - 0,95	6	0,60 - 0,65	5	0,75 - 0,80	6	20,0% - 30,0%	5	40,0% - 50,0%	5
0,95 - 1,00	7	0,65 - 0,70	4	0,80 - 0,85	7	30,0% - 40,0%	4	50,0% - 60,0%	4
1,00 - 1,10	8	0,70 - 0,80	3	0,85 - 0,90	8	40,0% - 50,0%	3	60,0% - 70,0%	3
1,10 - 1,20	9	0,80 - 0,90	2	0,90 - 0,95	9	50,0% - 60,0%	2	70,0% - 80,0%	2
> 1,20	10	> 0,90	1	0,95 - 1,00	10	> 60,0%	1	> 80,0%	1
MARGEN BRUTO		MARGEN OPERACIONAL		MARGEN NETO		ROA		ROE - VALORIZACIONES	
RANGO	PUNTUACIÓN	RANGO	PUNTUACIÓN	RANGO	PUNTUACIÓN	RANGO	PUNTUACIÓN	RANGO	PUNTUACIÓN
< 5,00%	1	< 3,00 %	1	< 0,00 %	1	< 1,00 %	1	< 6,00%	1
5,00% - 10,0%	2	3,00% - 3,50%	2	0,00% - 0,50%	2	1,00% - 1,50%	2	6,00% - 7,00%	2
10,0% - 15,0%	3	3,50% - 4,00%	3	0,50% - 1,00%	3	1,50% - 2,00%	3	7,00% - 7,50%	3
15,0% - 20,0%	4	4,00% - 4,50%	4	1,00% - 1,50%	4	2,00% - 2,50%	4	7,50% - 8,00%	4
20,0% - 25,0%	5	4,50% - 5,00%	5	1,50% - 2,00%	5	2,50% - 3,00%	5	8,00% - 8,50%	5
25,0 - 30,0%	6	5,00% - 5,50%	6	2,00% - 2,50%	6	3,00% - 3,50%	6	8,50% - 9,00%	6
30,0% - 35,0%	7	5,50% - 6,00%	7	3,00% - 3,50%	7	3,50% - 4,00%	7	9,50% - 10,0%	7
35,0% - 40,0%	8	6,00% - 6,50%	8	3,50% - 4,00%	8	4,00% - 4,50%	8	10,0% - 10,5%	8
40,0% - 45,0%	9	6,50% - 7,00%	9	4,00% - 5,00%	9	4,50% - 5,00%	9	10,5% - 11,0%	9
> 45,0%	10	> 7,00%	10	> 5,00%	10	> 6,00%	10	> 11,0%	10
ROTACION DE CARTERA		ROTACION DE INVENTARIOS		ROTACION DEL ACTIVO					
RANGO	PUNTUACIÓN	RANGO	PUNTUACIÓN	RANGO	PUNTUACIÓN				
< 30	10	< 45	10	0,0 - 0,5	1				
30 - 40	9	45 - 60	9	0,5 - 1,0	2				
40 - 50	8	60 - 70	8	1,0 - 1,2	3				
50 - 60	7	70 - 80	7	1,2 - 1,4	4				
60 - 70	6	80 - 90	6	1,4 - 1,6	5				
70 - 90	5	90 - 120	5	1,6 - 1,8	6				
90 - 100	4	120 - 150	4	1,8 - 2,0	7				
100 - 120	3	150 - 180	3	2,0 - 2,3	8				
120 - 150	2	180 - 200	2	2,3 - 3,0	9				
> 150	1	> 200	1	> 3,0	10				

Anexo 6. Tablas de Calificación Industrias Manufactureras

TABLAS DE CALIFICACIÓN INDUSTRIAS MANUFACTURERAS									
LIQUIDEZ INMEDIATA		NIVEL DE ENDEUDAMIENTO		C. PASIVO CORRIENTE		N. ENDEUDAMIENTO		APALANCAMIENTO	
RANGO	PUNTUACIÓN	RANGO	PUNTUACIÓN	RANGO	PUNTUACIÓN	RANGO	PUNTUACIÓN	RANGO	PUNTUACIÓN
< 0,50	1	0,10 - 0,20	10	< 0,30	1	0,00% - 5,0%	10	0,00% - 10,0%	10
0,50 - 0,60	2	0,20 - 0,30	9	0,30 - 0,40	2	5,00% - 10,0%	9	10,0% - 15,0%	9
0,60 - 0,70	3	0,30 - 0,40	8	0,40 - 0,50	3	10,0% - 15,0%	8	15,0% - 20,0%	8
0,70 - 0,75	4	0,40 - 0,45	7	0,50 - 0,60	4	15,0% - 20,0%	7	20,0% - 25,0%	7
0,75 - 0,80	5	0,45 - 0,55	6	0,60 - 0,70	5	20,0% - 30,0%	6	25,0% - 30,0%	6
0,80 - 0,85	6	0,55 - 0,60	5	0,70 - 0,75	6	30,0% - 40,0%	5	30,0% - 40,0%	5
0,85 - 0,90	7	0,60 - 0,70	4	0,75 - 0,80	7	40,0% - 50,0%	4	40,0% - 50,0%	4
0,90 - 1,00	8	0,70 - 0,80	3	0,85 - 0,90	8	50,0% - 60,0%	3	50,0% - 60,0%	3
1,00 - 1,10	9	0,80 - 0,90	2	0,90 - 0,95	9	60,0% - 70,0%	2	60,0% - 70,0%	2
> 1,10	10	> 0,90	1	0,95 - 1,00	10	> 70,0%	1	> 70,0%	1
MARGEN BRUTO		MARGEN OPERACIONAL		MARGEN NETO		ROA		ROE	
RANGO	PUNTUACIÓN	RANGO	PUNTUACIÓN	RANGO	PUNTUACIÓN	RANGO	PUNTUACIÓN	RANGO	PUNTUACIÓN
< 10,0%	1	< 0,00 %	1	< 0,00 %	1	< 0,00 %	1	< 3,00%	1
10,0% - 15,0%	2	0,00% - 1,00%	2	0,00% - 1,00%	2	0,00% - 1,00%	2	3,00% - 7,00%	2
15,0% - 20,0%	3	1,00% - 2,00%	3	1,00% - 1,50%	3	1,00% - 2,00%	3	7,00% - 8,00%	3
20,0% - 25,0%	4	2,00% - 3,00%	4	1,50% - 2,00%	4	2,00% - 2,50%	4	8,00% - 8,50%	4
30,0% - 25,0%	5	3,00% - 4,00%	5	2,00% - 2,50%	5	2,50% - 3,00%	5	8,50% - 9,00%	5
30,0% - 35,0%	6	4,00% - 5,00%	6	2,50% - 3,00%	6	3,00% - 3,50%	6	9,00% - 9,50%	6
35,0% - 40,0%	7	5,00% - 6,00%	7	3,00% - 3,50%	7	3,50% - 4,00%	7	9,50% - 10,0%	7
40,0% - 45,0%	8	6,00% - 7,00%	8	3,50% - 4,00%	8	4,00% - 5,00%	8	10,0% - 12,0%	8
45,0% - 50,0%	9	7,00% - 8,00%	9	4,00% - 5,00%	9	5,00% - 6,00%	9	12,0% - 15,0%	9
> 50,0%	10	> 8,00%	10	> 5,00%	10	> 6,00%	10	> 15,0%	10
ROTACION DE CARTERA		ROTACION DE INVENTARIOS		ROTACION DEL ACTIVO					
RANGO	PUNTUACIÓN	RANGO	PUNTUACIÓN	RANGO	PUNTUACIÓN				
< 30	10	< 30	10	0,0 - 0,3	1				
30 - 40	9	30 - 45	9	0,3 - 0,6	2				
40 - 55	8	45 - 60	8	0,6 - 1,0	3				
55 - 65	7	60 - 80	7	1,0 - 1,2	4				
65 - 80	6	80 - 100	6	1,2 - 1,4	5				
80 - 90	5	100 - 120	5	1,4 - 1,6	6				
90 - 100	4	120 - 150	4	1,6 - 2,0	7				
100 - 120	3	150 - 180	3	2,0 - 2,5	8				
120 - 150	2	180 - 200	2	2,5 - 3,0	9				
> 150	1	> 200	1	> 3,0	10				